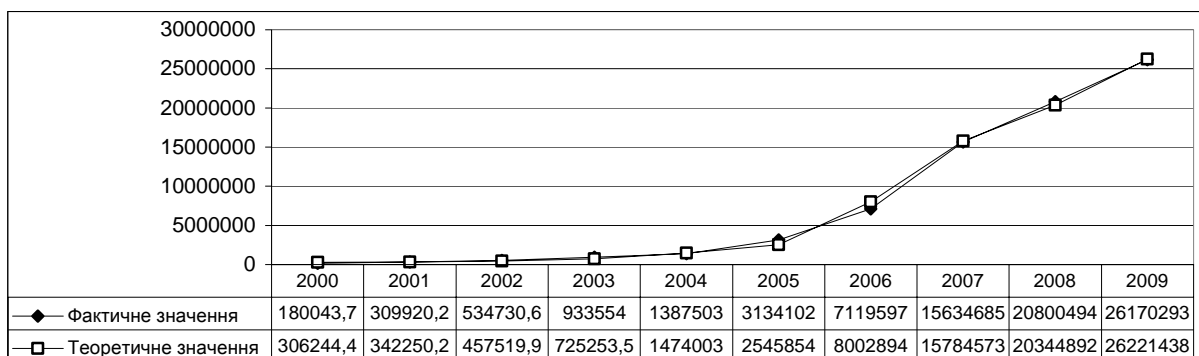




ний вплив сукупності усіх чинників на валютні ресурси комерційного банку (табл. 1), робимо висновок про доцільність виключення з регресійної моделі чинників x_8 та x_9 , зважаючи на досить низький рівень впливу.

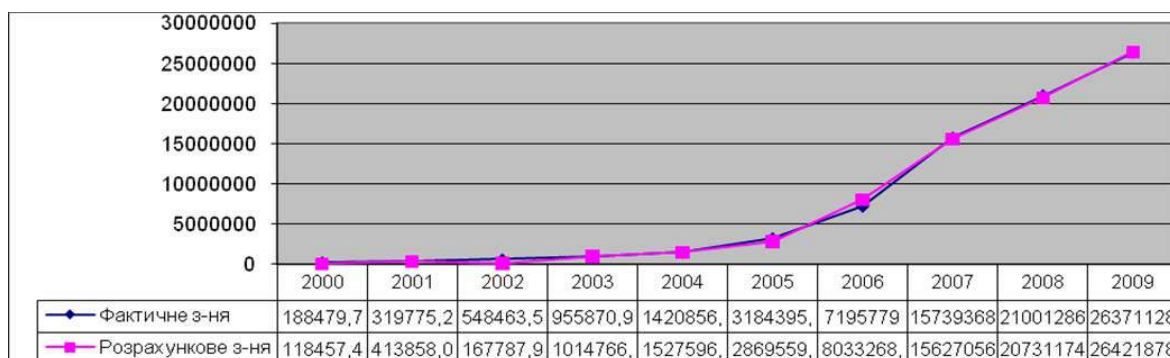


Побудовано на основі власних розрахунків та за даними НБУ

Рис. 3. Теоретичне та фактичне значення y_2 в моделі BFCR для 4^х чинників

Регресійна модель впливу деяких чинників на обсяги валютних ресурсів мобілізованих комерційними банками має такий вигляд:

$$CR = -45982159 - 1221676x_1 + 95727,2x_2 - 9,2x_3 + 18,6x_4 - 5374,5x_5 - 234392,6x_6 + 1,8x_7 (8)$$



Побудовано на основі власних розрахунків та за даними НБУ

Рис. 4. Розрахункове та фактичне значення валютних ресурсів комерційних банків регресійної моделі

Побудувавши графік річних значень обсягів валютних ресурсів комерційних банків за фактичними та розрахунковими даними, наочно бачимо значне співпадання значень, що вказує на адекватність моделі.

Це ж доводять і відповідні статистичні показники. Коефіцієнт детермінованості для загальної моделі становить $r = 0,9987$, тобто співпадання між розрахунковим та фактичними даними є високим.

За критерієм Фішера, значення $F_{кр}$ становить 19,35, а фактичне значення $F = 230,43$. Відповідно $F > F_{кр}$ і ми доходимо висновку про те, що побудована нами регресійна модель залежності обсягів валютних ресурсів комерційних банків від ряду чинників є адекватною та не випадковою.

Практичне застосування побудованої моделі дозволить більш точно прогнозувати значення обсягів валютних ресурсів комерційних банків на основі прогнозних даних основних статистичних показників. Для прикладу спробуємо побудувати прогноз обсягів валютних ресурсів комерційних банків на основі прогнозних даних окремих фінансових показників оприлюднених органами статистики та Урядом України.

**Прогнозні дані чинників, які впливають на обсяги валютних ресурсів банків на 2010 р.**

Назва показника	Прогнозне значення
Процентна ставка за депозитами, залученими у іноземній валюті (%)	10
Офіційний курс гривні до долара США, середній за період (грн.)	690
Грошові доходи населення (млн. грн.)	62500
Номинальний ВВП (млн. грн.)	939225
Індекс інфляції	109,7
Процентні ставки на міжбанківському ринку за кредитами в іноземній валюті (%)	19,5
Прибуток комерційних банків (млн. грн.)	5000

Складено за даними НБУ та Державного комітету статистики України

Підставивши дані таблиці 3.5 у формулу (3.10), отримуємо:

$$CR = -45982159 - 1221676 \cdot 10 + 95727,2 \cdot 690 - 9,2 \cdot 62500 + 18,6 \cdot 939255 - 5374,5 \cdot 109,7 - 234392,6 \cdot 19,5 + 1,8 \cdot 5000 = 19\,553\,213 \text{ (тис. грн.)} \quad (9)$$

Проведені розрахунки дають підстави дійти такого висновку. Обсяги валютних ресурсів, які будуть сформовані комерційними банками в Україні, становитимуть 19 553 213 тис. грн., за умови, що наведені у табл. 3.5 прогнози виправдаються.

Незважаючи на те, що ця цифра дещо менша за реальне значення обсягу валютних ресурсів сформованих комерційними банками у 2009 р., вона видається нам логічною. Таке зниження може бути пов'язане із впливом світової фінансової кризи на економіку та фінансовий сектор України та заходів НБУ щодо обмеження використання іноземної валюти на території України, що не може не відобразитися на обсягах валютних ресурсів, які будуть отримані в розпорядження комерційних банків.

Таким чином, ми побудували кореляційно-регресійну економетричну модель розрахунку прогнозного значення обсягів валютних ресурсів комерційних банків залежно від зміни чинників, які прямо або опосередковано впливають на цю величину. Вважаємо за доцільне використовувати цю модель з метою прогнозування обсягів загальних валютних ресурсів комерційних банків та їх складових.

Література

1. Здрок В.В. Економетрія / В.В.Здрок, Т.Я.Лагоцький. – К.: Знання, 2010. – 438 с.
2. www.bank.gov.ua – офіційний сайт Національного банку України
3. www.aub.ua – інтернет-сайт Асоціації українських банків.
4. www.ukrstat.gov.ua – офіційний сайт Державного комітету статистики України.

Васильченко З.Н., Делас В.А. Влияние макроэкономической ситуации в стране на формирование ресурсной базы банков для осуществления валютных операций. В статье рассматриваются подходы к прогнозированию объемов валютных ресурсов коммерческих банков для осуществления ими валютных операций. Предлагается использовать эконометрическую модель, на основе которой определяется объем валютных ресурсов коммерческих банков в зависимости от макроэкономических показателей в стране.

Ключевые слова: валютные операции, валютные ресурсы, коммерческий банк, эконометрическая модель.

Vasilchenko Z.N., Delas, V.A. Macroeconomic situation impact on the formation of banks' resource base for foreign exchange transactions in the country. The approaches to the prediction of the volume of foreign currency resources in commercial banks for their foreign exchange transactions are examined in the article. The author proposes to use an econometric model which is the bases for volume assessment of foreign exchange resources of commercial banks in accordance with the macroeconomic indicators in the country and preliminary results of the banking institutions.

Key words: foreign exchange transactions, foreign exchange resources, commercial bank, econometric model.



УДК 330.322:334.78.012.324(477)

Головко Л.О.,

аспірантка кафедри економічної теорії
Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Інвестиційні проблеми корпоративного сектора економіки України

У статті розглядаються особливості процесів інвестування в корпоративний сектор економіки України. Проаналізовано економіко-правовий аспект формування інвестиційного клімату. Визначені основні його фактори. Досліджуються проблеми корпоративного сектора економіки України та запропоновані шляхи їх вирішення.

Ключові слова: *власність, корпоративна власність, інвестиції, корпоративний сектор економіки.*

Потреба в розробці практичних рекомендацій по удосконаленню інституту корпоративної власності в Україні зумовлює необхідність системного аналізу його становлення та функціонування.

Інститут корпоративної власності досліджується багатьма вченими. Суб'єктам корпоративної власності та її формі присвячені праці таких вчених як В.Д. Базилевич, А. Бандилет, С.В. Мочерний, А.Б. Педько, А. Сірко, О.С. Тарасенко, О.А. Устенко, С.І. Чоботар, Б.А. Чуб, А.А. Чухно. Проблемам сертифікатної приватизації приділили свою увагу В. Геєць, Л. Любохимець, А. Люсов, Е. Савченко та ін. Проте за результатами наукових досліджень встановлено, що проблематика корпоративних економічних відносин є актуальною і потребує подальших наукових розробок та обґрунтування пропозицій з підвищення їх соціально-економічної ефективності.

Метою цієї статті є дослідження інвестиційного клімату корпоративного сектора економіки України.

Актуальність теми дослідження обумовлена тим, що в Україні сьогоднішнього дня гостро постало питання підвищення конкурентоспроможності вітчизняного виробництва до світового рівня у зв'язку із розвитком процесів глобалізації, входження країни до системи міжнародного поділу праці та інтеграційні спільноти.

Корпоративна система, яка потенційно здатна мобілізувати колосальні фінансові ресурси з різних джерел та спрямувати їх на модернізацію виробництва, реалізацію інноваційних проектів, включаючи створення потужних інтегрованих та диверсифікованих виробничо-господарських комплексів має велику перспективу в економіці. Проте особливості становлення інституту корпоративної власності в Україні не привели до залучення необхідних грошових потоків до корпорації. Грошові кошти при сертифікатній приватизації відігравали незначну роль та й призначалися не для накопичення капіталу корпорації, а для розрахунків з державою. Від держави створені в результаті приватизації корпорації не отримали фінансової підтримки, і це зрозуміло, оскільки вони придбали майно у власність.

Стратегічні інвестори з'явилися пізніше, проте ціни на контрольний пакет акцій було здебільшого занижено, до того ж нові власники не виконували і продовжують не виконувати своїх інвестиційних зобов'язань. Як наслідок підприємства корпоративної форми власності відчувають гострий дефіцит інвестицій для технічного оновлення виробництва. Їх притік вигідний у плані розвитку підприємництва, використання передових технологій, ефективного менеджменту, ділових зовнішніх зв'язків.

Загальні процеси ринкової трансформації у колишніх країнах соціалістичного табору висунули чимало вагомих завдань, які потребують свого вирішення. Серед них важливе місце посідає проблема розвитку ринкової інфраструктури. Праці українських вчених-еко-



номістів вказують на проблеми, що виникли у процесі трансформації відносин власності в незалежній Україні.

Українські вчені А. Гриценко [1], Ю. Кіндзерський [2], В. Будкін [3] наголошують на тому, що для України характерним є фактичне злиття інституту власності з інститутом влади. На їх думку, політичне лідерство дає невід'ємне право розпоряджатися усією власністю країни, а власність органічно вимагає наявності політичного авторитету. Політична боротьба в Україні використовується виключно в цілях підвищення статусу її учасників у ієрархії влади для забезпечення подальшого перерозподілу на користь переможців раніше приватизованого державного майна, можливості одержання ренти від використання цього майна іншими, реприватизації майна політичних опонентів на користь сторонніх (як правило, зарубіжних) суб'єктів, незаінтересованих у здобутті влади, з метою послаблення та усунення цих опонентів.

Ю. Кіндзерський доводить, що в Україні ефективність використання власності до та після приватизації не змінилася, оскільки не змінилася сама природа цієї власності. Приватизація лише юридично закріпила колишню державну власність за представниками номенклатури та директорату, що була до цього вже розподілена між ними. Тому в ході приватизації відбувся не стільки обмін влади на власність, скільки злиття бізнес-еліти та політичної еліти, зміцнення майнового стану осіб, які знаходяться при владі, державно-бюрократична власність перетворилася на приватно-бюрократичну [2, с. 8–11].

В. Будкін звертає увагу на те, що адміністративний ресурс суттєво впливає також і на інші форми власності, а саме: квазікооперативну власність; власність учасників малого та середнього бізнесу; муніципальну власність; власність іноземних господарюючих суб'єктів, які одноставно відзначають залежність свого бізнесу від структур влади [3, с. 44].

Вкрай обмежена роль зовнішніх джерел фінансування корпоративних інвестицій пояснюється недостатнім розвитком фінансового ринку. Без розвинутого вторинного ринку корпоративних цінних паперів економіка позбавлена орієнтирів реального ціноутворення й тому українські корпорації оцінюються надто дешево. Випуск акцій в Україні наразі використовується більш як інструмент переділу й консолідації власності, а не як справді ринковий інструмент залучення капіталу.

Проте існують й інші чинники низької інвестиційної привабливості підприємств корпоративного сектора економіки. В Україні юридично права власності на капітал специфіковані ще надто слабо. До того ж питання відповідальності керівників акціонерних товариств взагалі не врегульовані на законодавчому рівні і, як наслідок, інвестори практично мало захищені від свавілля найманих менеджерів. Юридична незабезпеченість прав акціонерів є негативним явищем, тому що для інвесторів є вкрай необхідні гарантії забезпечення їх прав, а також дотримання цивілізованих стандартів корпоративного управління, транспарентність корпоративних відносин, інформація про справжній економічний стан господарства.

Реформи, які були здійснені в державах колишньої планової економіки, довели, що децентралізована ринкова економіка з реальним приватним сектором є необхідною, але недостатньою умовою для демократизації. Без повної специфікації прав власності реальний демократичний устрій неможливий.

У дослідженнях вітчизняних науковців також знаходимо аналіз впливу специфікації прав власності на становлення ринкової інфраструктури перехідної економіки. Як зазначає економіст А.Є. Шаститко, специфікація прав власності як процес знаходить своє відображення в наборі правил, які суттєво залежать від: конкретного ресурсу й історичних умов визначення суб'єкта, що володіє таким виключним правом; об'єкта (щодо якого відповідний склад правомочностей може бути реалізований); механізму наділення правами та їх передачею [4, с. 154]. Р.В.Манн звертає увагу на те, що, незважаючи на значні темпи формування українського ринку нерухомості, цей процес ускладнюється нерозвинутою інформаційною структурою (відсутністю єдиної інформаційної бази, а також програмних продуктів для роботи у цій сфері) [5, с. 15].

І. Спасибо-Фатеева доводить, що не сприяв капіталопотокам в акціонерні товариства України і той факт, що процеси продажу пакетів акцій іноземним інвесторам супроводжу-



валися протягом 90-х років минулого і початку нового століття такою метушнею при постійній зміні законодавства і державних гарантій, що не дозволило іноземним інвесторам переконатися в безпеці та прибутковості вкладення інвестицій в українську економіку [6, с. 46].

О.О. Кобзиста зосередилась на проблемних місцях участі в акціонерному капіталі установ банківської сфери національної економіки. Банківські заклади як учасники акціонерних відносин належать до категорії так званих інституціональних інвесторів. Як вказує світовий досвід, банки виявляють свою роль на ринку корпоративних цінних паперів шляхом вкладення коштів у корпоративні акції і облигації, здійснюючи розширення (андеррайтинг) цінних паперів, брокерську і дилерську діяльність. В Україні банкам дозволяється займатися як інвестиційною, так і торговельною діяльністю. Але інвестиційні операції банків на ринку корпоративних цінних паперів обмежені нормативами інвестування, які встановлюються НБУ. Так історично склалося, що бажання банків ставати акціонерами вітчизняних підприємств поки що досить-таки обмежене. І закономірним наслідком цього стало те, що участь банків в акціонерному капіталі корпоративного сектора сьогодні становить мінімальний рівень [7, с.16–17].

Другою перешкодою для залучення банківського капіталу у корпоративний сектор економіки, на нашу думку, є надто висока і аж ніяк не порівнювана з рівнем рентабельності у реальному секторі економіки ціна банківського кредитування.

З викладеного доходимо висновку, що до основних чинників низької інвестиційної привабливості підприємств корпоративного сектора економіки слід віднести: непрозорість структури власності; відсутність гарантій із захисту прав власності; політичну нестабільність; деформований механізм визначення реальної вартості корпоративних цінних паперів; високий рівень корупції; недостатній розвиток фінансового ринку тощо. Саме тому одним із завдань реформ в Україні має стати вдосконалення законодавства з питань регулювання корпоративної форми власності.

Література

1. Институциональная архитектура и динамика экономических преобразований / Артемова Т.И., Архиереев С.И., Гриценко А.А. [и др.] ; под ред. А.А. Гриценко. – Х.: Форт, 2008. – 928 с.
2. Кіндзерський Ю. Інституціональні аспекти відтворення у контексті структурних трансформацій / Ю. Кіндзерський // Економіка України. – 2007. – № 1. – С. 4-13.
3. Будкін В. Постсоціалістична трансформація власності / В. Будкін // Економіка України. – 2007. – № 2. – С. 39-44.
4. Шаститко А.Е. Новая институциональная экономическая теория / Андрей Евгеньевич Шаститко. – М.: ТЕИС, 2002. – 591 с.
5. Манн Р.В. Особливості діагностування стану і перспектив розвитку ринку нерухомості / Р.В. Манн // Економіка та держава. – 2007. – № 9. – С. 15-16.
6. Спасибо-Фатеева І. Корпоративна власність / І. Спасибо-Фатеева // Науково-практичні коментарі. – 2006. – № 10. – С. 45-59.
7. Кобзиста О.О. Роль банків у формуванні акціонерного капіталу України / О.О. Кобзиста // Формування ринкових відносин в Україні. – 2004. – № 5(36). – С. 15-20.

Головко Л.А. Инвестиционные проблемы корпоративного сектора экономики Украины. В статье рассматриваются особенности процессов инвестирования в корпоративный сектор экономики Украины. Проведен анализ экономико-правового аспекта формирования инвестиционного климата. Установлены основные его факторы. Исследованы проблемы корпоративного сектора экономики Украины и предложены пути их решения.

Ключевые слова: *собственность, корпоративная собственность, инвестиции, корпоративный сектор экономики.*

Golovko L.A. Investment problems of corporative sector in Ukrainian economy *The article deals with the features of investment procedures into corporative sector of Ukrainian economy. The economic and legal aspect in the creation of the investment climate is analyzed. The main factors of this process are defined. The problems of corporative sector of Ukrainian economy are investigated. The ways of investment climate improvement are offered.*

Key words: *property, corporative property, investments, corporative sector of economy.*



Гуляєва Л.П.,

канд. екон.наук, доцент кафедри фінансів та кредиту
АПСВ ФПУ

Роль «Принципів екватора» у забезпеченні соціальної відповідальності фінансових інститутів

У статті розглядаються підходи до прогнозування обсягів валютних ресурсів комерційних банків для здійснення ними валютних операцій. Пропонується використовувати економетричну модель, на основі якої визначається обсяг валютних ресурсів комерційних банків залежно від макроекономічних показників у країні та попередніх результатів діяльності банківських установ.

Ключові слова: валютні операції, валютні ресурси, комерційний банк, економетрична модель.

Останні десятиріччя стандарти екологічної та соціальної відповідальності стали важливою складовою діяльності фінансових організацій, які починають розуміти свою надзвичайно важливу соціальну роль у суспільстві. Як зазначається у звіті українського банку ПАТ Райффайзен Банк Аваль за 2009 р.: Сучасний банк – це вже не тільки комерційне підприємство, покликане заробляти прибутки для власників, а й установа, для якої її соціальна роль та репутація в суспільстві є надзвичайно важливими факторами розвитку [6]. На думку фахівців вітчизняного «ОТП БАНКУ»: «За нинішніх умов глибокої економічної кризи корпоративна соціальна відповідальність бізнесу набуває особливого значення, будучи одночасно доказом спроможності компанії перед суспільством і дієвим інструментом керування власною репутацією. Інвестуючи в соціальні проекти, ми робимо свій сильний внесок у підвищення рівня добробуту громадян, поліпшення екологічної ситуації у країні, сприяємо створенню оптимальних умов для реалізації інтелектуального і творчого потенціалу талановитої молоді. Разом з тим, активна соціальна діяльність банку слугує ще одним індикатором його стабільності й надійності [6].

Водночас криза 2008–2009 рр., охопивши світ, довела недосконалість існуючих систем ризик-менеджменту банків та інших фінансових інститутів, що посилює необхідність перегляду підходів до управління ризиками фінансових установ, особливо екологічними та соціальними. Власне криза стала одним із найважливіших чинників, що нині стимулюють приєднання провідних банків та інших фінансових інститутів до проблем сталого розвитку, зумовлюють потребу у переорієнтації системи фінансового посередництва на здійснення відповідального фінансування. Відповідальне фінансування (responsible finance) у широкому розумінні передбачає врахування фінансовими інститутами екологічних та соціальних ризиків, пов'язаних з клієнтами та профінансованими проектами, а також створення адекватних систем управління такими ризиками. У вузькому розумінні це поняття застосовують до тих фінансових інститутів, що спеціалізуються на фінансуванні соціально та екологічно значущих проектів [9]

Як наслідок, на міжнародному рівні поступово формується система міжнародних і регіональних документів, угод та інших механізмів, в яких розкриваються стандарти екологічної й соціальної відповідальності учасників фінансових ринків. Серед таких стандартів найбільш відомими є Глобальний договір та Принципи відповідальних інвестицій ООН, документи групи Світового банку та Міжнародної фінансової корпорації, «Принципи екватора».

Дослідження різних аспектів діяльності фінансових інститутів та їх економічної природи знайшли чільне місце у працях учених. Однак, проблеми соціальної, екологічної відповідальності системи фінансового посередництва у контексті забезпечення сталого розвитку суспільства, взаємозв'язок корпоративної соціальної відповідальності з фінансо-



вими результатами діяльності фінансових інститутів у реаліях в Україні, незважаючи на їх надзвичайну актуальність, залишаються практично недослідженими вітчизняною економічною наукою. Серед останніх публікацій, що стали основою цього дослідження, слід відзначити наукові доробки зарубіжних учених, присвячених ролі фінансових інститутів у забезпеченні сталого розвитку, зокрема, Б. Бауе, В. Ясінський, А. Міроненков, І. Соболева, фахівці Всесвітнього фонду дикої природи І. Герасимчук, К. Ілюмжинова, Г. Крафт, Ю. Лоттманн, вітчизняних економістів – С. Єгоричева, І. Горячек, М. Вернер, М. Дмитренко та ін. Отже, існує об'єктивна необхідність розробки теоретичних засад, аналізу сучасної ролі та перспектив застосування міжнародних стандартів соціальної й екологічної відповідальності у діяльності фінансових інститутів на світовому фінансовому ринку та в Україні.

Метою статті є оцінка ролі міжнародних стандартів «Принципи екватора» (ПЕ) у забезпеченні соціальної відповідальності фінансових інститутів. Ставляться завдання: визначити місце ПЕ у системі міжнародних стандартів екологічної та соціальної відповідальності фінансових інститутів, виявити негативні чинники, що знижують дієвість існуючих механізмів ПЕ на світовому та національних фінансових ринках.

Виклад основного матеріалу (результати). «Принципи екватора» містять дев'ять принципів, що застосовуються банками при здійсненні ними угод проектного фінансування. Банки, що приймають ПЕ, зобов'язуються впровадити механізми соціально-екологічної відповідальності у свої внутрішні процедури й правила, надаючи послуги з проектного фінансування чи консультаційну діяльність у сфері проектного фінансування для проектів загальною вартістю від 10 млн. доларів. Сутність ПЕ полягає у забезпеченні того, щоб проекти, які фінансуються банками на засадах проектного фінансування, розроблялися та реалізовувалися на засадах соціальної відповідальності і згідно з розумними практичними методами управління навколишнім середовищем [7]. Тим самим передбачається, що по можливості із впровадженням цих принципів не допускаються або знижуються (чи відповідним чином компенсуються) негативні наслідки проектів для екосистем та груп населення, на які проекти мають вплив. Таким чином, «екваторіальні банки» визнають високу соціальну роль фінансових інститутів у сучасному суспільстві, яка дозволяє їм сприяти відповідальному управлінню навколишнім середовищем та соціально відповідальному розвитку.

Якщо позичальник не виконує принципів екватора, фінансова установа-кредитор проекту може відмовити у фінансуванні або припинити його, якщо проект вже розпочався. З іншого боку, у випадку виникнення будь-яких проблем у позичальника щодо можливостей виконання «Принципів екватора», фінансова установа має всіляко сприяти вирішенню цих проблем з метою мінімізації негативного впливу проекту на навколишнє середовище.

ПЕ, незважаючи на їх порівняно невисоку роль у регулюванні світового фінансового ринку у цілому, все ж відіграють важливу роль у формуванні корпоративної соціальної та екологічної відповідальності учасників особливого і специфічного сегмента світового фінансового ринку – ринку проектного фінансування, що пов'язано з такими причинами:

- ПЕ – *вільна ініціатива відомих провідних банків світу*. «Принципи екватора» створені у 2003 р. за ініціативою десяти найбільших відомих банків світу (ABN AMRO, Barclays, Citigroup, Credit Lyonnais, Credit Suisse, HVB Group, Rabobank, Royal Bank of Scotland, WestLB та Westpac.), тобто є одним із прикладів свідомого волевиявлення фінансових інститутів сприяти впровадженню принципів сталого розвитку у світі. Цей приклад вказує на позитивний досвід добровільної інтеграції соціально-екологічних стандартів у політику фінансових інститутів.
- ПЕ регулюють суспільно важливий сектор світового фінансового ринку. «Принципи екватора» забезпечують дотримання соціально-екологічних стандартів у надзвичайно важливому секторі міжнародного фінансового ринку – секторі проектного фінансування. Істотною перевагою проектного фінансування є широкі можливості його застосування для фінансування інвестиційних проектів сектора соціальної та виробничої інфраструктури, що зазвичай характеризуються значною капіталомісткістю, низькою комерційною ефективністю, але мають стратегічне значення для економіки країни. Зокрема, традиційно схеми проектного фінансування у зарубіжній практиці



застосовуються при спорудженні великих промислових об'єктів (нафто-, газовидобутку, транспорту, енергетики), проектів у сферах зв'язку, водопостачання, каналізації, переробки твердих відходів тощо. З цих позицій проектне фінансування є надзвичайно актуальною та ефективною формою реалізації суспільно важливих інвестиційних проектів у різних країнах світу.

- *Кількість «екваторіальних банків» та їх частка на ринку проектного фінансування стрімко зростає.* У 2007 р. до «Принципів екватора» приєдналися вже 60 провідних банків світу, на які припадає понад 71% сукупного обсягу проектного фінансування в країнах, що активно розвиваються [9]. У 2008 р. вже 86% сукупного обсягу проектного фінансування, в країнах, що розвиваються, було здійснено на засадах «Принципів екватора», до яких приєдналися 65 провідних фінансових інститутів усього світу. У липні 2010 р. кількість таких фінансових інститутів зросла до 68 [7].

Високо оцінюючи ініціативи фінансових інститутів, які приєднуються до ПЕ, впроваджуючи соціальні й екологічні стандарти у свою діяльність, все ж відзначимо й певні негативні моменти, які знижують дієвість ПЕ на світовому та національних фінансових ринках:

- основними міжнародними стандартами, якими регулюється банківська діяльність, є стандарти, відомі під назвою «Базель — 2», які визначають сутність, принципи забезпечення адекватності банківського капіталу, досить детально розкривають механізм управління різними видами ризиків банківських установ. Однак, у чинній Базельській угоді соціальні й екологічні ризики практично не знайшли істотного відображення, окрім коротких рекомендацій банкам належним чином оцінювати ризик виникнення екологічної відповідальності, що стосується забезпечення кредиту [9]. Таке нехтування соціально-екологічними проблемами з боку Базельського комітету з банківського нагляду призводить до недооцінювання банківськими username-установами необхідності урахування ПЕ та інших принципів соціальної та екологічної відповідальності, що уповільнює процес переходу банків до здійснення відповідального фінансування;
- незважаючи на результати численних досліджень взаємозв'язку між економічними показниками діяльності банків і їх корпоративної соціальної відповідальності, все ж характер зазначеного взаємозв'язку залишається невизначеним через певні об'єктивні та суб'єктивні причини (відповідність принципам сталого розвитку поряд з рівнем менеджменту, ефективністю управління ризиками є лише одним з багатьох факторів, що визначають доходність банків; існують труднощі у вираженні соціально-екологічних показників у вартісних категоріях, а тому їх важко безпосередньо враховувати у фінансових прогнозах та оцінках тощо). А тому банки, не будучи впевнені у тому, що їх орієнтація на принципи сталого розвитку матиме однозначно позитивний вплив на їх фінансовий стан, не поспішають підвищувати свою корпоративну соціальну й екологічну відповідальність.

Відсутність стратегічної зацікавленості у підвищенні своєї корпоративної соціальної відповідальності яскраво проявляється у банківській системі України. За матеріалами офіційних сайтів банківських установ автором було здійснено дослідження сучасного стану реалізації українськими банками політики корпоративної соціальної та екологічної відповідальності (аналіз проводився серед десяти найбільших банків України, на які у сукупності припадає 56% активів, 58% балансового капіталу банківської системи України) [5]. Результати дослідження дають підстави дійти висновку, що нині в Україні принципи соціальної та екологічної корпоративної відповідальності ще не знайшли активного розвитку навіть серед провідних банківських установ. Ті самі вітчизняні банки, які почали враховувати соціально-екологічні аспекти у своїй діяльності, застосовують «реагуючий» підхід до корпоративної соціальної відповідальності, коли фінансовий інститут, забезпечуючи певні вигоди для зацікавлених сторін, сам при цьому зазнає втрат. Корпоративна соціальна відповідальність вітчизняних банків переважно неправомірно звужується до благодійництва та спонсорства. Більшість банків, що декларують соціально-екологічну орієнтацію у своєму розвитку, є інформаційно закритими, непрозорими: не розміщують інформації про



корпоративну соціальну відповідальність у своїх звітах, на офіційних сайтах не публікують спеціалізовані звіти зі сталого розвитку (з десяти досліджених банків лише один банк (НАДРА) за 2007–2008 рр. опублікував повноцінні звіти зі сталого розвитку українською мовою та відкрив його широкому загалу на своєму офіційному сайті; три банки створили на своїх сайтах окремі спеціалізовані розділи, присвячені соціальним проблемам; чотири банки розкрили інформацію про соціальну та екологічну відповідальність у річних звітах).

Позитивною тенденцією в Україні все ж є те, що банки поступово починають більше уваги приділяти соціально-екологічним проблемам – здійснюються перші кроки до впровадження в Україні міжнародних стандартів соціальної та екологічної відповідальності фінансових інститутів, серед яких Глобальний договір ООН, Глобальна ініціатива зі звітності. Однак, незважаючи на те, що більшість великих банків здійснюють проектне фінансування або планують у подальшому включати його до портфелів своїх активів, жоден з українських банків не приєднався до ПЕ:

- нині жоден з чинних міжнародних стандартів екологічної та соціальної відповідальності фінансових організацій не охоплює весь фінансовий ринок, а лише деякі його сегменти (наприклад, ПЕ стосуються виключно проектного фінансування; Принципи відповідальних інвестицій ООН – портфельних інвестицій інституційних інвесторів). Відповідно існуючі соціальні та екологічні стандарти та інші регулюючі механізми потребують уніфікації на міжнародному рівні, що спростить процес підготовки клієнтами та процедуру фінансування банками інвестиційних проектів;
- ПЕ, як і більшість існуючих стандартів соціально-екологічної відповідальності, не містять дієвих механізмів контролю за фінансовими організаціями, що приєдналися до них. Так, практично єдиним інструментом впливу організації ERFI на банки, що порушують «Принципи екватора», є виключення таких банків з організації;
- у липні 2006 р. у відповідь на зміни, що відбуваються у міжнародній та національній економіках, була прийнята нова редакція ПЕ. Але такі зміни мали неоднозначний вплив на соціально-екологічну складову суспільного життя [1]. Об'єктом критики оновлених ПЕ є їх лоаяльність, орієнтація на захист прав кредиторів та позичальників. Наприклад, у сучасній редакції ПЕ істотно знизилася роль місцевого населення у схваленні інвестиційних проектів. Так, громадські організації раніше мали право дати згоду або відмову у згоді на реалізацію проекту, тоді як у нинішній редакції визначено право громадських організації висловитися по проекту у формі «незалежного попереднього обґрунтованого консультування». Власне цим обмежуються права населення вирішувати долю проекту.

Іншим прикладом неточності та неконкретності є зазначений у принципі 10 (звітність ERFI) механізм розкриття інформації. Зокрема, наголошується, що «...кожна організація, яка приймає ПЕ, зобов'язується не рідше 1 разу на рік публічно звітуватися про процедури та досвід реалізації ПЕ», однак зазначається, що це має відбуватися «...з урахуванням відповідних міркувань щодо конфіденційності». ПЕ конкретизують, що така звітність має принаймні містити інформацію про кількість та категорії угод, які реалізуються фінансовою установою. На практиці ж визначити межі такої конфіденційності надзвичайно важко, що призводить до приховування інформації про реалізовані проекти їх учасниками. Зазначені публічні звіти банки зобов'язані розміщувати на офіційному сайті ERFI, однак, фактично не всі організацій-члени ERFI такі звіти на цьому сайті розмістили (за даними сайту станом на 01.07.2010 р.) [7];

- фінансові інститути, надаючи фінансування, не завжди швидко та об'єктивно здатні вирішувати економічні, екологічні та соціальні проблеми, у ситуації, коли позичальник проекту не виконує ПЕ. Навіть такі могутні «провідники сталого розвитку» як Група світового банку, Азіатський банк розвитку, Європейський банк реконструкції та розвитку, Європейський інвестиційний банк, що вважають сталий розвиток місією своєї діяльності, не завжди на практиці дотримуються задекларованих принципів соціальної відповідальності, а їх дії піддаються серйозній критиці з боку міжнародних «зелених» організацій. Одна з десяти провідних «зелених» організацій світу (Green 10) – CEE Bankwatch Network (міжнародна неурядова організація, що об'єднує



громадські організації Центральної та Східної Європи, країн СНГ) – наводить десятки прикладів бездіяльності, неефективності діяльності міжнародних фінансових інститутів, органів влади, їх безвідповідального ставлення до негативних соціальних та екологічних наслідків під час підготовки, реалізації, фінансування проектів у різних галузях економіки у різних країнах світу [12]. Наприклад, щодо програм кредитування економіки ЄБРР за посередництвом фінансових інститутів CEE Bankwatch Network зазначає, що відбувається фінансування соціально неприпустимих проектів, не розкривається інформація про бенефіціаріїв кредитованих фінансовими інститутами проектів, відсутня інформація щодо того, чи досягає ЄБРР поставлених завдань сталого розвитку за допомогою таких кредитів [8];

- у деяких випадках позиція державних органів, непослідовність їх дій можуть заважати подальшому розвитку фінансування на засадах сталого розвитку. Так, у 2005 р. казначейство Великобританії неочікувано прийняло рішення щодо відміни встановленого раніше нормативного акта «Операційного огляду», який зобов'язував компанії розкривати інформацію про екологічні і соціальні показники їх діяльності, тоді як Міністерство торгівлі та промисловості цієї країни кілька років у тісній взаємодії з представниками бізнесу та громадськості розробляло механізм розкриття цієї інформації.

У США склалася інша проблемна ситуація, коли робоча група соціальних інвесторів «Corporate Sunshine Working Group» з 1998 р. вела боротьбу з Комісією по цінних паперах та бірж, намагаючись змусити комісію забезпечити виконання американськими компаніями нормативного акта, згідно з яким компанії зобов'язувалися розкривати дані про потенційні наслідки своїх екологічних та соціальних ризиків (на практиці це розпорядження не виконувалося). Лише у 2006–2007 рр., коли справу почала розглядати прокуратура, судові органи, відбулися позитивні зрушення у вирішенні проблеми на користь соціальних інвесторів та природоохоронних організацій [1].

Відсутність стабільності у соціально-екологічній сфері характерна і для державної політики України, що стає зрозумілим міжнародній спільноті. У 2009 р. Україна в Копенгагені на переговорах ООН з питань боротьби зі зміною клімату отримала перше та одночасно третє місце в двох номінаціях нагороди «Динозавр дня», яку вручають тим країнам, що найгірше виявили себе у ході переговорів [2]. Перше місце Україна посіла за найгірші результати у зниженні рівня викидів вуглекислого газу, хоча експерти вважають, що у напрямі підвищення енергоефективності Україна має величезний потенціал. Третє місце у номінації Україна отримала за відмову розкрити інформацію про використання 300 млн.євро, отриманих від продажу квот на викиди парникових газів згідно з Кіотським протоколом. Отримані кошти, відповідно до Кіотського протоколу, мали бути направлені на розвиток відновлюваних джерел енергії та підвищення енергоефективності. Отже, на державному рівні Україна відмовилася виконувати підписані нею зобов'язання міжнародної угоди, незважаючи на вимоги міжнародних організацій та подання останніми позову до суду. Такі дії органів влади та міжнародних фінансових організацій не сприяють подальшому розвитку соціальної й екологічної відповідальності серед фінансових інститутів, відсуваючи перехід до концепції сталого розвитку у невизначене майбутнє;

- передбачуване ПЕ проведення консультацій з групами населення, яких торкається проект, є суперечливим процесом, який суттєво збільшує строки підготовки проекту, а задовольнити критичні, іноді спірні зауваження представників громадських організацій, на практиці надзвичайно складно, особливо враховуючи, що кожен проект, крім соціальної та екологічної ефективності, має бути ще й економічно ефективним. Подібні проблеми виникли під час розробки проекту будівництва сміттєспалювального заводу в Кракові (Польща), коли за результатами громадських обговорень відхилено вже третій варіант проекту за результатами обговорення звіту про проведення оцінки на навколишнє середовище (всього розробляється 12 альтернативних варіантів реалізації цієї ідеї) [10]. З одного боку, будівництво заводу має на меті вирішення важливого соціального завдання по утилізації відходів міста, а з іншого, істотною проблемою є мінімізація негативного впливу заводу на навколишнє сере-



довище (запропоноване місце будівництва знаходиться неподалік житлових будинків, не вирішеною залишається питання утилізації відходів самого заводу).

За результатами здійсненого дослідження ролі ПЕ у забезпеченні соціальної відповідальності фінансових інститутів можемо дійти таких висновків:

- на світовому фінансовому ринку склалася позитивна тенденція зростання уваги фінансових інститутів до концепції сталого розвитку, що знаходить свій прояв у впровадженні у діяльність провідними фінансовими інститутами міжнародних стандартів корпоративної соціальної та екологічної відповідальності, серед яких ПЕ, якими регулюється функціонування міжнародного та національних ринків проектного фінансування;
- існують негативні явища, зокрема, відсутність дієвих механізмів контролю за дотриманням стандартів екологічної і соціальної відповідальності, непослідовність, неефективність дій державних органів та міжнародних фінансових інститутів, які заважають ефективному функціонуванню механізмів ПЕ на світовому й національних фінансових ринках. Подолання на національному та міжнародному рівнях зазначених негативних явищ посилюватиме дієвість ПЕ у забезпеченні соціальної відповідальності фінансових інститутів та підприємств, що залучають проектне фінансування для реалізації своїх інвестиційних проектів.

Література

1. Бауэ Б. Инвестирование для устойчивого развития [Электронный ресурс] // Россия в окружающем мире: 2008 г. – Вып.11. – Режим доступа: www.rus-sttat.ru
2. Группа Standard Bank принимает «Принципы Экватора» в области проектного финансирования [Электронный ресурс] // ИА «Банкир.Ру». – Режим доступа: <http://bankir.ru/news/article/1611989>
3. Лецинская К. Л. Устойчивое развитие компаний финансового сектора [Электронный ресурс] //Официальный сайт ОАО «МДМ Банк», Россия. — 22.10.2008. – Режим доступа: <http://pda.mdmbank.ru/articles/42571/news-material>
4. Пашек О. На саммите в Копенгагене Украине присудили звание «Динозавр дня» за махинации с квотами на выбросы углекислого газа / О.Пашек, И.Ставчук // Пресс-релизы //CEE Bankwatch Network. – Режим доступа: <http://russian.bankwatch.org/newsroom/releases.shtml?x=2210004>
5. Офіційний сайт Асоціації українських банків [Електронний ресурс]. – Режим доступа: http://aub.org.ua/index.php?option=com_content&task=view&id=2571&menu=104&Itemid=112
6. Офіційні сайти українських банків (ПАТ «РАЙФФАЙЗЕН БАНК АВАЛЬ» // <http://www.aval.ua/>; ПАТ «ОТП БАНК» // www.otpbank.com.ua; ПАТ КБ «ПРИВАТБАНК» // http://www.privatbank.ua/html/d2_4_9r.html; ПАТ «УКРЕК-СІМБАНК» // <http://www.eximb.com/ukr/personal/>; ВАТ «Ощадбанк» // <http://www.oshadnybank.com.ua/about/index.html.php>; ПАТ «УКРСИББАНК» // <http://www.ukrsibbank.com/ru/pid926/aboutus.html>; ПАТ «УКРСОЦБАНК» // <http://www.usb.com.ua/>; ПАТ «ВТБ БАНК» // <http://vtb.com.ua/>; ПАТ «АЛЬФА-БАНК» // <http://www.alfabank.com.ua/>; ВАТ «Надра» // <http://www.nadra.com.ua/rus/magazine>).
7. Принципы экватора. Июль 2006 г. [Электронный ресурс] // EPFI. – Режим доступа: www.equator-principles.com
8. Финансовые посредники: Используются ли большие суммы для социальной пользы и пользы окружающей среде? (25 июня 2010) [Электронный ресурс] // CEE Bankwatch Network.. – Режим доступа: <http://russian.bankwatch.org/newsroom/documents.shtml?x=2235252>
9. Чистая выгода для России: преимущества ответственного финансирования. Доклад Программы по экологизации рынков и инвестиций WWF /Под ред. И. Герасимчук, К. Илюмжиновой, А. Шорна. – Москва – Франкфурт-на-Майне – Йоханнесбург: – WWF, 2010. – 133 с.
10. Эксперты Бенквоч утверждают: проекту строительства мусоросжигательного завода в Кракове можно найти более безопасные альтернативы. 7 декабря 2009. [Электронный ресурс] // CEE Bankwatch Network, Polish Green Network (PGN). – Режим доступа: <http://russian.bankwatch.org/newsroom/releases.shtml?x=2208386>



11. Ясинский В.А. Международные подходы к интегрированию экологических стандартов в инвестиционную политику финансовых институтов / В.А.Ясинский, А.П.Мироненков / Евразийская экономическая интеграция. – 2009. – №3(4). – С.95 -109.
12. CEE Bankwatch Network [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://russian.bankwatch.org/>

Гуляева Л.П. Роль «Принципов экватора» в обеспечении социальной ответственности финансовых институтов. В статье исследуется роль международных стандартов «Принципы экватора» в системе международных стандартов экологической и социальной ответственности финансовых институтов, анализируются отрицательные факторы, снижающие действенность «Принципов экватора» на мировом и национальных финансовых рынках.

Ключевые слова: «Принципы экватора», проектное финансирование, социальная ответственность, экологическая ответственность, финансовые институты, банки.

Huliayeva L.P. The role of «Equator Principles» in providing the social responsibility of financial institutions. The role of «Equator Principles» in the system of international standards in environmental and social responsibility of financial institutions are studied in the article. The negative factors which reduce the effectiveness of the Equator Principles on the world and national financial markets are analyzed.

Keywords: Equator Principles, project financing, social responsibility, environmental responsibility, financial institutions, banks.

УДК 331.5:332.1

Даневич М.В.,

аспірант кафедри економіки та організації виробництва
Кіровоградського національного технічного університету

Формування механізму забезпечення конкурентоспроможності працівників за умов посилення впливів глобалізації

Стаття присвячена систематизації чинних і розробці нових методичних підходів до формування структури механізму забезпечення конкурентоспроможності працівників. Розроблений авторський підхід, до вибору стратегічних цілей, обґрунтована структура механізму забезпечення конкурентоспроможності працівників на регіональному ринку праці.

Ключові слова: ринок праці, конкуренція, глобалізація, конкурентоспроможність працівників, роботодавці, механізм, стратегія.

Ринкові перетворення в економіці України, утвердження багатоманітності форм власності і господарювання, вплив всеохоплюючої глобалізації на розвиток національних ринків праці, – усі ці явища кардинально змінили соціально-трудова сфера України, посиливши, з одного боку, суперечності між працею і капіталом, а з іншого, – конкуренцію між працівниками, вимоги з боку роботодавців щодо конкурентоспроможності працівників. Нагальною потребою став пошук важелів та механізмів забезпечення конкурентоспроможності працівників як пріоритетного засобу їх соціальної захищеності за ринкових умов.

У наукових публікаціях українських дослідників на початку нового століття відображається тривога за стан конкурентоспроможності вітчизняних працівників за умов глобалізації [1, с. 5 – 19; 2, с. 104 – 114]. Проблеми підвищення конкурентоспроможності працівників багатьма авторами пропонується розглядати в одній площині з конкурентоспроможністю підприємств, регіонів, економіки країни загалом та у тісному взаємозв'язку із цільовими орієнтирами державної соціально-економічної політики [3, с.4]. У працях Е. Лібанової, Д. Богині, Л. Лісогор, М. Семикіної, О. Грیشнової та інших науковців акцентується увага на необхідності формування ефективних механізмів забезпечення конкурентоспроможності працівників [1-3; 4, с. 103; 5, с.3], однак дотепер ця проблема на практиці зали-



шається остаточно не вирішеною. За кордоном системних досліджень у такому напрямі також не вистачає. За умов глобальних загроз і впливів зростає небезпека втрати конкурентоспроможності для частини вітчизняних працівників, що несе для них небезпеку соціальної незахищеності, для національного ринку праці – зростання нестабільності та ризиків соціально-трудова конфліктів.

Мета статті полягає у систематизації та розвитку існуючих методичних підходів до побудови механізмів забезпечення конкурентоспроможності працівників на регіональному ринку праці за умов посилення впливу глобальних чинників.

Результати аналізу наукових джерел [1–5] вказують на те, що посилення впливу глобалізаційних процесів на економічний і соціальний розвиток країн, загострення міжнародної конкуренції неодмінно торкається сфери трудового життя, функціонування ринків праці, загрожуючи втратою робочих місць, соціальної захищеності для зайнятого населення. У зв'язку з цим Е. Лібанова, Л. Лісогор, М. Семикіна та інші вчені справедливо звертають увагу на те, що всеохоплюючий вплив глобалізації несе небезпеку глибокого загострення існуючих суперечностей на українському ринку праці, подальшого накопичення деструктивних явищ у використанні трудового потенціалу найманих працівників – збільшення масштабів безробіття, вимушеної неповної зайнятості найманих працівників, обсягів заборгованості з виплат заробітної плати, тіньової зайнятості, зниження рівня доходів, соціального захисту, погіршення освітньо-професійного розвитку та ін. Все це змушує і вчених, і практиків замислюватися над доленосними питаннями: наскільки руйнівними можуть стати наслідки глобалізації для національного ринку праці, трудового потенціалу країни, чи можна їх запобігти; якими мають бути механізми самозбереження для людини праці за умов жорсткої конкуренції; якою має бути національна система формування конкурентних переваг у формуванні та використанні людських продуктивних сил в Україні; як сформулювати ефективні механізми забезпечення конкурентоспроможності працівників та ін. Аналіз цих проблем доводить, що у вітчизняній науковій літературі поки що немає єдиної точки зору стосовно відповідей на них і це гальмує їх розв'язання на практиці. Незважаючи на те, що останнє десятиліття в Україні проводилися плідні наукові дослідження феномену конкурентоспроможності у сфері праці [1–5], справедливо відзначити, що механізми забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних працівників наразі не є ефективними, вони майже не враховують впливи глобалізації.

Представники сучасної наукової думки здебільшого визнають провідну роль людської праці у діяльності будь-якого підприємства, компанії на тій підставі, що вона розглядається пріоритетним джерелом їх доходів, конкурентоспроможності та розвитку. Так, відомий економіст Л. Якокка стверджує, що «...усі господарські заходи об'єднуються трьома поняттями: люди, продукція, прибуток. Передусім головну роль відіграють люди. Якщо немає здібних спеціалістів, то всі ваші намагання будуть марними» [6]. Практика підтверджує, що соціальні витрати – це ефективні вкладення в людський капітал, що формують майбутні конкурентні переваги працівників і підприємства загалом.

У сучасній економічній теорії управління персоналом (як і в практиці) домінує принцип, за яким трудові ресурси сприймаються як активний елемент і необхідна складова системи управління підприємством. Зокрема Д. Блек та Д. Маккейб підкреслюють, що «...персонал слід розглядати як активний ресурс, який треба цілеспрямовано розвивати, а не як чинник витрат, який необхідно мінімізувати всіма можливими засобами» [7].

Подібна точка зору набула визнання у теорії розвитку людського капіталу та бізнес-практиці багатьох країн світу. Зокрема, англійська філософія бізнесу ґрунтується на традиційних національних цінностях та теорії людських відносин, передбачаючи повагу до особистості працівника, щире доброзичливість, заохочення персоналу до трудових досягнень, забезпечення високої якості робіт і послуг, систематичне підвищення кваліфікації, гарантію гідної зарплатні [8, с. 18]. Американська філософія бізнесу побудована на традиціях конкуренції та заохоченні прояву індивідуалізму працівників із чіткою орієнтацією на отримання конкурентних переваг, турботу про прибуток компанії, розуміння залежності власного доходу від нього, що характеризується чіткою постановкою цілей і задач, високою



оплатою праці персоналу, різними видами заохочень, високим рівнем демократії у суспільстві, соціальними гарантіями [9, с. 44]. Японська філософія менеджменту ґрунтується на традиціях поваги до старших, колективізму, ввічливості, де переважає теорія людських відносин та відданості ідеалам фірми, традиції довічного найму, постійна ротація персоналу, створення умов для ефективної колективної праці [9, с. 44].

Таким чином, враховуючи наведені вище концепції, визнаємо, що серед чинників, які формують конкурентоспроможність ресурсного потенціалу підприємства, регіону, країни, провідне місце посідають саме людські ресурси з притаманними їм конкурентними перевагами в освіті, знаннях, вміннях, досвіді, мобільності тощо. Забезпечення конкурентоспроможності вимагає пошуку засобів, важелів, здатних забезпечити зростання конкурентоспроможності працівників, розробки адекватних стратегій в управлінні персоналом.

До забезпечення конкурентоспроможності працівників на регіональному ринку праці ми підходимо як до процесу, в якому діяльність, спрямована на формування конкурентних переваг працюючих у вміннях та знаннях, розглядається як послідовність заходів (функцій відповідної системи управління), що реалізуються з використанням можливостей масових комунікацій когнітивного характеру та засобів прийняття ефективних рішень. Як стверджує А.Е. Воронкова [10, с. 238], управління процесами такого типу може здійснюватися як у межах спільних задач загальної системи управління, так і на основі спеціальної системи управління за наявності в ній необхідних атрибутів: елементного складу, принципів функціонування, структури, інформаційного, економічного, кадрового, правового, організаційного забезпечення.

Принципова можливість першого впливає, зокрема, із версії структури економічного механізму управління, задекларованої М.І. Кругловим [11, с. 151], який механізм конкуренції розглядає одним із п'яти інших його складових елементів (серед таких – механізм самофінансування інвестицій, механізм залучення зовнішніх інвестицій, механізм самокупності факторів виробництва, механізм державного регулювання). Що стосується шляхів реалізації такої можливості, то у цьому питанні виникають принципові ускладнення. Розв'язок задач окремими механізмами-підсистемами не дає того ефекту, на який можна було б розраховувати при правильній їх комбінації.

О.С. Виханський [12] пояснює це дією кібернетичного закону емергентності, за яким нова якість і бажані результати досягаються на основі налагоджених певним чином зв'язків між елементами, а не за рахунок механічного «накладання» їх властивостей. При регулюванні конкурентоспроможності працівників у межах загальної системи зв'язки між окремими механізмами-підсистемами слабкі або й зовсім відсутні, що апріорі позбавляє управління бажаної ефективності.

Вихід із ситуації ми вбачаємо у побудові спеціального механізму забезпечення конкурентоспроможності працівників, під яким розуміємо сукупність соціально-економічних, правових та організаційних важелів, методів та елементів, взаємодія яких, підпорядковуючись стратегічним цілям формування конкурентоспроможності працівників, забезпечує вплив на формування їх конкурентних переваг та створює сприятливі умови до реалізації цих переваг на регіональному ринку праці.

Для формування такого механізму визначимося зі стратегічною метою, системостворюючими чинниками, елементами аналітичного синтезу (конкретизацією цілей, визначенням функцій), елементами структурного синтезу (складовими елементами та зв'язками між ними, способами структурної організації), критеріальними оцінками (рис. 1). Визначаючи стратегічну мету, слід враховувати вплив зовнішнього (для регіону) та внутрішнього середовища, гостроту конкуренції, вплив глобалізації, а також інших чинників, які впливають на формування, використання, розвиток трудового потенціалу регіону, сприяють або не сприяють підвищенню конкурентоспроможності найманих працівників на регіональному ринку праці.

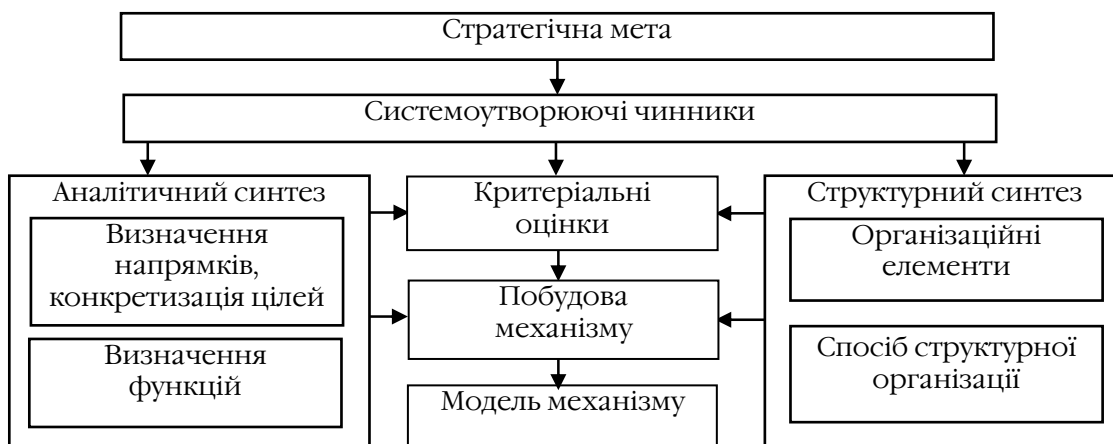


Рис. 1. Концепція формування механізму регулювання конкурентоспроможності працівників на регіональному ринку праці.

Обираючи за стратегічну мету нарощування конкурентоспроможності, вважаємо за доцільне формувати стратегію, покладаючись на п'ять основних конкурентних стратегій, виділених А.А. Томпсоном і А.Дж. Стриклендом [13], а саме стратегій: лідерства на основі низьких витрат; індивідуалізації; найкращої вартості; концентрації на вузькому сегменті ринку на основі низьких витрат; концентрації на вузькому сегменті ринку на основі диференціації [13, с. 153]. Вибір тієї чи іншої стратегії вже забезпечує конкурентні переваги можливістю гнучко реагувати на зміну обставин функціонування. Доповнення мети бажанням досягти ефективності дозволяє поглибити переваги за рахунок формування так званої HR-стратегії, модель якої описує Е.Б. Моргунов [14] і яку зустрічаємо у Н.Л. Гавкалової [15; с. 181] (схема формування HR-стратегії представлена нами у систематизованій формі на рис. 2).

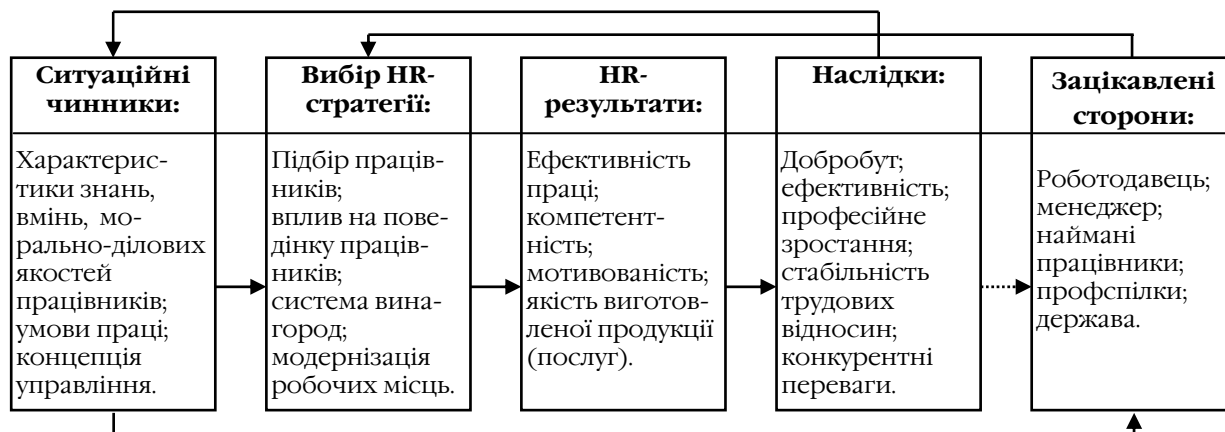


Рис. 2. Схема формування HR-стратегії (розвиток підходів за джерелом [15])

Колізія щодо дуальності при формуванні стратегічної мети обумовлена тим, що конкурентоспроможність має забезпечуватися постійно, що неможливо без зміни конкурентних переваг, адже у разі усталеності конкурентних переваг за умов конкуренції на ринку праці вони будуть швидко виявлені і заміщені конкурентами. Враховуючи зазначене, стратегічна мета повинна містити, на нашу думку, дві складові – стратегію-концепцію (К), яка б сприймалася усталеною, та стратегію-ситуативність (С), якою б дозволялось вносити зміни залежно від ситуації із зовні та з середини ринку. Наше бачення такого способу формування стратегічної мети (умовно позначене нами аббревіатурою К&С) викладено на рис. 3.

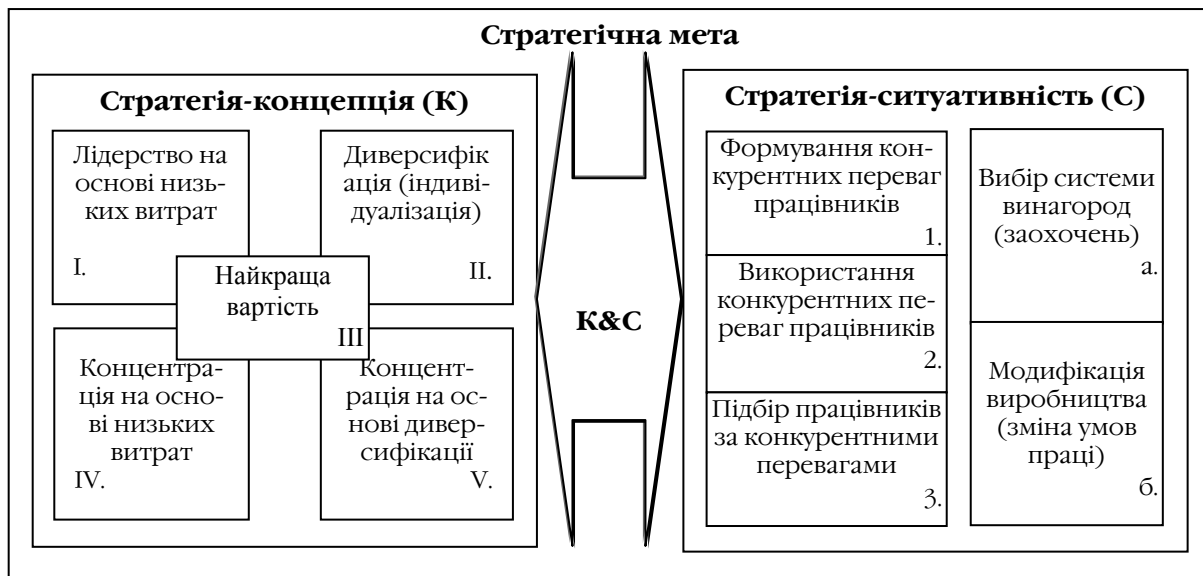


Рис. 3. Схема вибору стратегічної мети при формуванні механізму забезпечення конкурентоспроможності працівників на регіональному ринку праці * розроблено автором

Альтернативи вибору стратегічної мети відповідно до запропонованої схеми можуть бути, наприклад, такими:

- варіант 1: **K&C = I. & (1.; а.)** – стратегічна мета – лідерство на основі низьких витрат з формуванням конкурентних переваг працівників шляхом системи винагород;
- варіант 2: **K&C = I. & (1.; б.)** – стратегічна мета – лідерство на основі низьких витрат з формуванням конкурентних переваг працівників шляхом модернізації виробництва (зміни умов праці);
- інші варіанти (всього 30 можливих варіантів – $5 \times 3 \times 2=30$).

Другим блоком концептуальної схеми є визначення системоутворюючих чинників, під якими слід розуміти набір параметрів, якими визначатиметься конкурентоспроможність (переваги у характеристиках освіти, наявних знань, компетенцій, навичок, вмінь, досвіду, морально-ділових якостей, мобільності, трудової та інноваційної активності, дисциплінованості тощо). Експертним шляхом його можна уточнити (скоротити, розширити, модифікувати), залежно від потреб аналізу (на етапі формування механізму – синтезу). На його основі формуються критерії ухвалення рішень щодо функціонування механізму з використанням показників ефективності, вартості, відповідності поставленій стратегічній меті. У цілому сутність формування механізму конкурентоспроможності працівників може бути викладена за допомогою схеми, наведеної на рис. 4.

На схемі відображається змістовність двох принципових позицій, яких дотримуються науковці, аналізуючи особливості функціонування ринку праці. Перша позиція, якої дотримується О.В. Волкова і яку ми поділяємо: «...ринку праці – це система обміну індивідуальних здібностей до праці на фонд життєвих цінностей, необхідних для відтворення робочої сили» [16, с. 14]. Дотримуючись такої позиції, до структури механізму включаємо два блоки – блок ідентифікації індивідуальних цінностей працівників і блок «фонд життєвих цінностей» з відображенням вимог конкурентного середовища (у тому числі попиту роботодавців), впливу глобалізації на ринки праці.

Друга позиція (її дотримується Ф. Хаффнер і поділяє автор) зводиться до уявлення, що «... ринок праці як щось єдине – є абстракція. В дійсності існує значна кількість дуже диференційованих ринків праці. Окремі ринки праці диференційовані за фахом, за регіонами, рівнем кваліфікації, секторами та сферами економіки. Окремі сфери і сегменти ринку праці зв'язані один з одним – тісно або слабо – через перехресну цінову еластичність» [17, с. 51]. Враховуємо цю позицію, включивши до механізму не лише ринок працівників окремо взятого регіону, а й ринки праці інших регіонів (рис. 4).

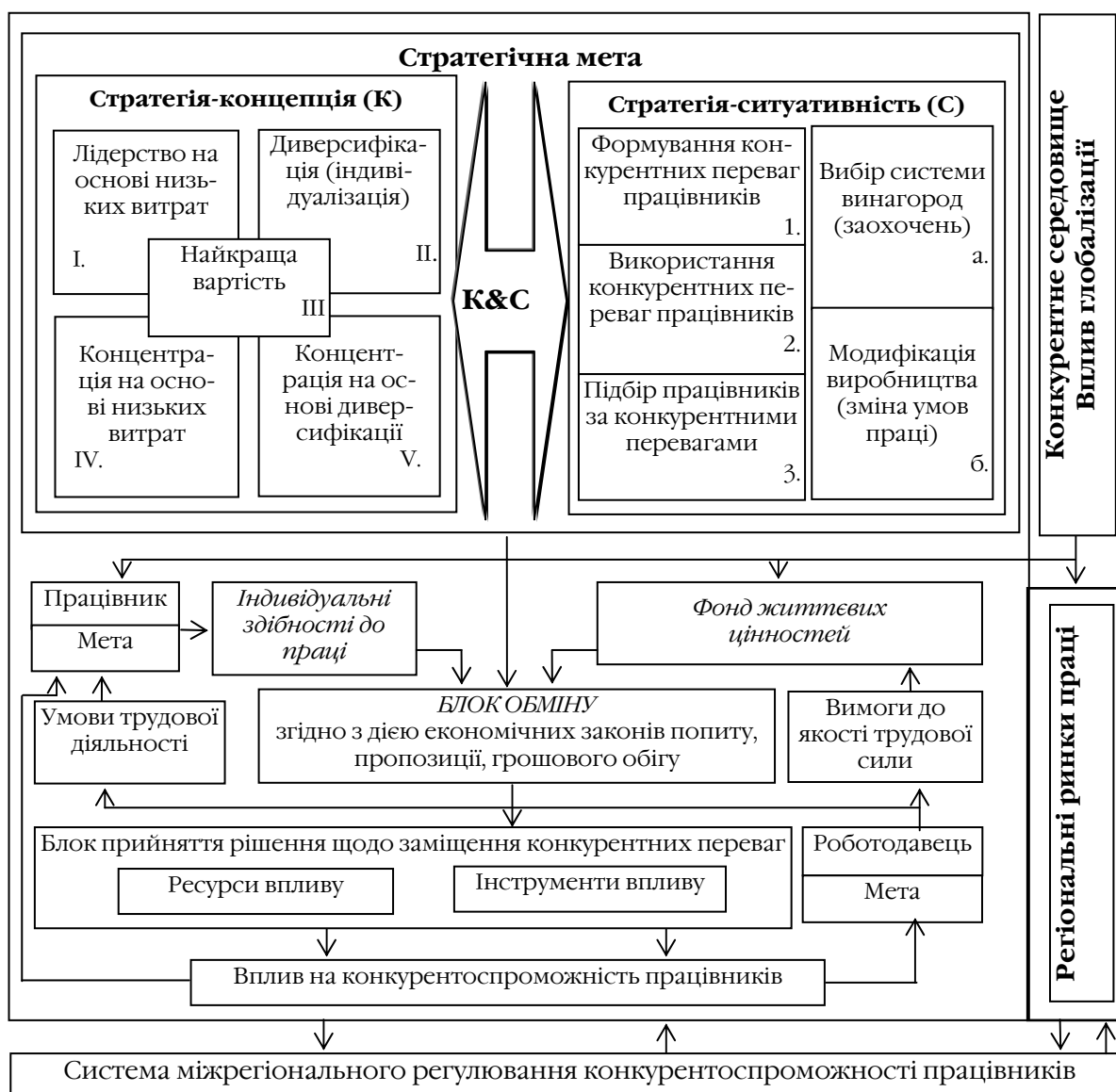


Рис. 4. Схема механізму забезпечення конкурентоспроможності працівників на регіональному ринку праці

* розроблено автором

Зауважимо, що для кожного регіону блок обміну (рис. 4) має певну специфіку і передбачає аналіз інформації, що стосується: по-перше, індивідуальних здібностей працівників до праці; по-друге, життєвих цінностей як синтезу цінностей соціального оточення та вимог роботодавців до робочої сили; по-третє, вибору певної стратегічної мети. На основі аналізу, залучаючи наявні ресурси та інструменти, цей блок механізму забезпечує прийняття рішень щодо впливу, який стосується формування конкурентних переваг. Вплив на конкурентоспроможність працівників здійснюється як прямо, так і опосередковано – через роботодавців. Системою міжрегіонального регулювання такий вплив поширюється і на інші регіональні ринки праці.

Отже, на основі викладеного можна констатувати, що розв'язання проблеми формування та утримання конкурентних переваг вітчизняних працівників вимагає системного бачення. Викладений методичний підхід відповідає цим критеріям і дозволяє процес формування механізму забезпечення конкурентоспроможності працівників зробити більш



керованим та ефективним. Перспективи подальших наукових досліджень потребують розробки стратегії регулювання конкурентоспроможності працівників на регіональному ринку праці з виокремленням провідних чинників, засобів, методів та оптимальних можливостей її ефективної реалізації.

Література

1. Лібанова Е.М. Соціальні проблеми і соціальні важелі конкурентоспроможності української економіки / Е.М. Лібанова // Демографія та соціальна економіка. – 2008. – № 2. – С. 5 – 19.
2. Лісогор Л.С. Чинники формування конкурентного середовища на ринку праці / Л.С. Лісогор // Демографія та соціальна економіка. – 2008. – № 2. – К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України, 2008. – С. 104 – 114.
3. Семикіна М.В. Регулювання конкурентоспроможності у сфері праці / М.В.Семикіна; відп. ред. В.В. Онікієнко. – Кіровоград: ПВЦ «Мавік», 2004. – 146 с.
4. Семикіна М.В. Конкуренція і конкурентоспроможність на ринку праці: методологія визначення / М.В. Семикіна // Демографія та соціальна економіка. – 2008. – № 2. – С. 94 – 103.
5. Грішнова О. Конкуентоспроможність персоналу підприємства: критерії визначення та показники вимірювання / О. Грішнова, О. Шпирко // Україна: аспекти праці. – 2004. – № 3. – С. 3 – 9.
6. Якокка Ли. Кар'єра менеджера / Ли Якокка / общ.ред. и предисл. В.В. Каданников, У. Новак (при участии), Р.И. Столпер (пер.). – Тольятти: Изд. дом «Довгань», 1995. – 359 с.
7. Блек Дж. Внедрение новой системы управления и организации труда в английской компании / Дж.Блек, Д.Маккейб // Проблемы теории и практики управления. – 1996. – №1. – 78-82.
8. Левченко О.М. Економіка знань: управління розвитком людських ресурсів Великобританії / О.М.Левченко. – К.: Видавничий дім «Корпорація», 2005. – 292 с.
9. Пушкар Р.М. Менеджмент: теорія та практика. – 3-тє вид., перероб. і доп. / Р.М.Пушкар, Н.П.Тарнавська. – Тернопіль: Карт-бланш, 2005. – 486 с.
10. Воронкова А.Э. Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом предприятия: диагностика и организация: монография / А.Э.Воронкова. – Луганск: Изд-во Восточноукраинского нац. ун-та им. В. Даля, 2004. – 320 с.
11. Круглов М.И. Стратегическое управление компаний: учебник для вузов / М.И. Круглов. – М.: Русская деловая литература, 1998. – 768 с.
12. Виханский О. С. Стратегическое управление / О.С.Виханский. – М.: Гардарики, 2003. – 292 с.
13. Томпсон Артур А., Стрикленд А. Дж. Стратегический менеджмент. Концепции и ситуации для анализа / А.Р. Ганиева (пер.с англ.). – 12-е изд. – М.: СПб.; К.: Вильямс, 2003. – 924 с.
14. Модели и методы управления персоналом / Е. Б. Моргунов (ред.). – М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2001. – 464 с.
15. Гавкалова Н.Л. Соціально-економічний механізм ефективності менеджменту персоналу: методологія та концепція формування / Н.Л.Гавкалова. – Харків: Вид-во ХНЕУ, 2007. – 400 с.
16. Волкова О.В. Ринок праці / О.В.Волкова. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 624 с.
17. Хаффнер Ф. Ринок праці та державна політика щодо стимулювання зайнятості та підтримки безробітних: німецький досвід / Ф.Хаффнер // Міжвідомчий науковий збірник «Зайнятість та ринок праці». – 1995. – Вип. 3. – К.: АТ «Українська видавнича група», 1995. – С. 51–59.

Даневич М.В. Формирование механизма обеспечения конкурентоспособности работников при условии усиления влияния глобализации. *Статья посвящена систематизации существующих и разработке новых методических подходов к формированию структуры механизма обеспечения конкурентоспособности работников. Разработан авторский подход к выбору стратегических целей, обоснована структура механизма обеспечения конкурентоспособности работников на региональном рынке труда.*

Ключевые слова: рынок труда, конкуренция, глобализация, конкурентоспособность работников, работодатели, механизм, стратегия.

Danevich M.V. Promotion mechanism formation of competitive ability of workers under enforcement of globalization. *The article deals with the systematization of existing and developing of new methodological approaches to the structure formation of the promotion mechanism of workers' competitive ability. The author's approach to the choosing of strategic goals has been developed. The structure formation of the promotion mechanism of workers' competitive ability at the regional labour market has been proved.*

Key words: labour market, competition, globalization, workers' competitive ability, employers, mechanism, strategy.



УДК 336.714 +336.76:330.322](477)

Науменкова С.В.,

докт. екон. наук, професор, завідувачка кафедри банківської справи

Перконос П.П.,

аспірант кафедри банківської справи
Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Особливості діяльності зі спільного інвестування в Україні

У статті розкрито особливості діяльності інститутів спільного інвестування в Україні. Проаналізовано класифікацію інвестиційних фондів згідно з чинним законодавством країни. Сформовано схеми управління інвестиційними фондами.

Ключові слова: діяльність зі спільного інвестування, корпоративний інвестиційний фонд, пайовий інвестиційний фонд, інвестиційний сертифікат.

Становлення ринку спільного інвестування в Україні бере свій початок з 1994–1995 рр., коли було прийнято Указ Президента України «Про інвестиційні фонди та інвестиційні компанії». Цим нормативно-правовим актом регулювалася діяльність новостворених інститутів на фінансовому ринку, але на той момент основною метою їх діяльності була реалізація завдань ваучерної приватизації. Тим не менше, становлення вітчизняного ринку цінних паперів посприяло зростанню ролі та розвитку діяльності зі спільного інвестування. Це вимагало створення принципово нових інститутів спільного інвестування, що виконували інші завдання, – корпоративних та пайових інвестиційних фондів. У 2001 р. ринок спільного інвестування отримав потужний поштовх до розвитку – було прийнято Закон України «Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)» (далі – Закон «Про ІСІ»). Цей нормативно-правовий акт визначав принципи організації діяльності інвестиційних фондів в Україні як нових інститутів на фінансовому ринку, що забезпечували б ефективне використання вільних коштів фізичних та юридичних осіб з метою активізації інвестиційних процесів у країні.

З того часу роль інститутів спільного інвестування на фінансовому ринку зростає, що знаходить своє відображення у поширенні діяльності інвестиційних фондів в Україні. Правове поле, сформоване Законом України «Про ІСІ», сьогодні активно розширюється, що дозволяє вдосконалювати діяльність інвестиційних фондів в Україні.

З огляду на важливість діяльності інвестиційних фондів на фінансових ринках, у вітчизняній та зарубіжній літературі вже накопичено значний досвід вивчення особливостей функціонування інститутів спільного інвестування. Серед дослідників, що працювали над цією тематикою, можна виділити таких зарубіжних та вітчизняних науковців як І.Бланк, В.Гриценко, М.Коваленко, Т.Косова, С.Науменкова, Д.Розенберг, С.Румянцев, М.Свердел, Ф.Фабоцці, О.Хмиз, Н.Циганова, В.Шапран, У.Шарп, В.Шелудько та ін.

Динамічний розвиток вітчизняного фондового ринку та зростання ролі інститутів спільного інвестування в активізації інвестиційних процесів в Україні обумовили зростання зацікавленості до особливостей організації ринку спільного інвестування в Україні, що і стало основним завданнями роботи.

Наразі структура фінансового сектора України ще перебуває на етапі становлення і розвитку. Ключову роль на вітчизняному фінансовому ринку поки що відіграють банківські установи. Однак роль інших фінансових посередників зростає. І саме інститути спільного інвестування серед цих фінансових посередників мають одні з найбільших перспектив. Так, у розвинутих країнах інститути спільного інвестування разом зі страховими компаніями та недержавними пенсійним фондами є провідними фінансовими акумуляторами та диверси-



фікаторами, які, зберігаючи кошти населення, перетворюють їх на інвестиційну базу [12, с. 112]. Подальший розвиток фондового ринку України, запровадження світових стандартів регулювання діяльності учасників фінансового ринку, зростання прозорості функціонування господарюючих суб'єктів сприятимуть зростанню інвестиційної привабливості України. При чому йдеться як про зацікавленість зарубіжних інвесторів, так і про активність внутрішніх інвесторів. Активізація інвестиційної діяльності зарубіжних інвесторів в Україні сприятиме також залученню населення до цих процесів. І саме інвестиційні фонди є тією ланкою, що забезпечуватиме участь населення в інвестиційному процесі.

Тому прозорий механізм функціонування таких інституційних інвесторів як інвестиційні фонди, стабільність та прогнозованість їх діяльності, чітка нормативна база та наявність ефективних регулюючих органів мають стати ключовими факторами подальшого поширення діяльності інститутів спільного інвестування.

Так, сьогодні у сфері спільного інвестування існують нормативно-правові акти, якими регулюється діяльність інститутів спільного інвестування та інших учасників цього ринку (компаній з управління активами, депозитаріїв, реєстраторів, торговців цінними паперами тощо). Ключовими з них є Закон України «Про цінні папери та фондовий ринок», Закон України «Про господарські товариства», Закон України «Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)», Рішення Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку «Про затвердження Положення про порядок реєстрації випуску інвестиційних сертифікатів пайового інвестиційного фонду», Рішення Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку «Про затвердження Положення про порядок реєстрації випуску акцій корпоративного інвестиційного фонду», Рішення Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку «Про затвердження Положення про порядок скасування реєстрації випуску (випусків) інвестиційних сертифікатів пайового інвестиційного фонду», Рішення Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку «Про затвердження Положення про порядок скасування реєстрації випуску (випусків) акцій корпоративного інвестиційного фонду», Рішення Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку «Про затвердження Положення про порядок оцінки вартості чистих активів інвестиційних фондів і взаємних фондів інвестиційних компаній», Рішення Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку «Про затвердження Положення про склад і структуру активів інститутів спільного інвестування». Також слід зазначити, що основні засади функціонування вітчизняних інститутів спільного інвестування узгоджено з Директивою ЄС № 85/611/ЄЕС від 20.12.1985 р. «Про узгодження законів, підзаконних та адміністративних положень, що стосуються інститутів спільного (колективного) інвестування в цінні папери, що підлягають обігу». Однак найбільш ґрунтовним є Закон України «Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)». Так, цим нормативно-правовим актом визначаються основні засади здійснення діяльності зі спільного інвестування. Діяльність зі спільного інвестування – діяльність, яка провадиться в інтересах і за рахунок учасників (акціонерів) ІСІ шляхом емісії цінних паперів ІСІ з метою отримання прибутку від вкладення коштів, залучених від їх розміщення у цінні папери інших емітентів, корпоративні права, нерухомість та інші активи [2], відповідно до законодавства України. Також у Законі «Про ІСІ» міститься визначення інституту спільного інвестування (ІСІ) як корпоративного або пайового інвестиційного фонду. Однак, на нашу думку, доцільне дещо уточнити цей підхід, охарактеризувавши інститути спільного інвестування як інвестиційні фонди, що здійснюють виключно діяльність зі спільного інвестування. Це визначення вже чітко окреслює напрями діяльності ІСІ з її особливостями та спрямованістю. Слід зазначити, що саме зміни від 18 грудня 2008 р. до відповідного Закону України виключили більш детальне визначення ІСІ, що обмежує адекватне висвітлення поняття. Щодо загальних засад діяльності ІСІ внесені також зміни дещо уточнили тлумачення коштів спільного інвестування (зокрема, визначено: кошти, внесені засновниками корпоративного інвестиційного фонду, вважаються коштами спільного інвестування після внесення такого фонду до Єдиного державного реєстру ІСІ), а також сформулювали більш чіткі вимоги до цінних паперів ІСІ (однакова форма існування, причому лише у вигляді іменних).



Іншим важливим елементом є класифікація інститутів спільного інвестування, що обумовлює особливості діяльності цих інвестиційних фондів. Так, найбільш важливою є класифікація ІСІ за формою організації, згідно з якою виділяються пайові та корпоративні інвестиційні фонди.

Також інвестиційні фонди в Україні залежно від порядку здійснення діяльності поділяються на:

- відкриті, якщо фонд або його компанія з управління активами беруть на себе зобов'язання у будь-який час здійснювати викуп на вимогу інвестора цінних паперів, емітованих цим фондом або його компанією з управління активами;
- інтервальні, якщо фонд або його компанією з управління активами беруть на себе зобов'язання здійснювати викуп на вимогу інвестора цінних паперів, емітованих цим інститутом спільного інвестування або його компанією з управління активами протягом обумовленого в проспекті емісії строку (не рідше одного разу на рік, але й не частіше одного разу на квартал; тривалість інтервалу – не менше десяти робочих днів протягом року та не менше одного робочого дня протягом кожного інтервалу);
- закриті, якщо фонд або його компанія з управління активами не беруть на себе зобов'язання щодо викупу цінних паперів, емітованих цим інститутом спільного інвестування до моменту припинення його діяльності.

За періодом діяльності інвестиційні фонди поділяються на:

- строкові – створюються на певний термін, зазначений у проспекті емісії цінних паперів цього фонду, після закінчення якого зазначений фонд припиняє свою діяльність;
- безстроковий – створюється на невизначений строк.

Слід зазначити, що зміни до Закону «Про ІСІ» від 18 грудня 2008 р. також стосувалися особливостей діяльності строкових ІСІ. Зокрема, визначено можливість та описано механізм продовження терміну діяльності строкового ІСІ у разі зменшення вартості чистих активів ІСІ на 20% та більше протягом 12 місяців діяльності такого ІСІ. Це було обумовлено значним зниженням фондового ринку у другій половині 2008 – на початку 2009 р., у результаті чого інвестиційні фонди та їх вкладники несли значні збитки та часто фактично втрачали можливість повернути навіть суму вкладених коштів без інвестиційного прибутку. Цим правом (продовження терміну діяльності ІСІ) скористалися деякі інвестиційні фонди, зокрема Закритий недиверсифікований корпоративний інвестиційний фонд (ЗНКІФ) «Синергія-3», управління активами якого здійснює компанія з управління активами (КУА) «КІНТО». Змінами до закону також заборонялось повторне продовження терміну діяльності строкового ІСІ, та зміну виду та типу ІСІ. Ці умови є важливими, оскільки вони фактично унеможливають маніпулювання вимогами до фондів різних типів і видів та здійснення непрозорих дій компаніями з управління активами.

За структурою активів інвестиційні фонди поділяються на:

- диверсифіковані – інвестиційні фонди, структура активів яких відповідає спеціальним вимогам законодавства, що спрямовані на зменшення ризику вкладників;
- недиверсифіковані – інвестиційні фонди, структура активів яких не підпадає під певні законодавчі обмеження, що дає можливість здійснювати більш гнучке управління активами [13].

Фонд вважається диверсифікованим, якщо структура його активів одночасно відповідає таким вимогам:

- кількість цінних паперів одного емітента в активах ІСІ не перевищує 10% загального обсягу цінних паперів відповідного випуску;
- сумарна вартість цінних паперів, що становлять активи ІСІ в кількості, більшій, за 5% загального обсягу їх емісії, на момент їх придбання не перевищує 40% вартості чистих активів ІСІ;
- не менш як 80% загальної вартості активів ІСІ становлять грошові кошти, ощадні сертифікати, облігації підприємств та облігації місцевих позик, державні цінні папери, а також цінні папери, що допущені до торгів на фондовій біржі [2].



Також Законом «Про ІСІ» додатково визначаються певні обмеження щодо здійснення вкладення коштів диверсифікованих інвестиційних фондів.

У законі дається визначення венчурного фонду, яким є недиверсифікований ІСІ закритого типу, що здійснює виключно приватне (закрите) розміщення цінних паперів ІСІ серед юридичних осіб та фізичних осіб. Слід зазначити, що в Україні набули поширення саме венчурні фонди, що пов'язано з їх використанням для фінансування конкретних бізнес-проектів власниками великих приватних капіталів. Однак ці фонди не є публічними.

При виборі інвестиційного фонду інвесторам необхідно враховувати свої фінансові можливості та очікування від інвестицій. Так, при бажанні отримати прибутки в короткі терміни, краще обрати відкритий або інтервальний інвестиційний фонд, а при інвестуванні коштів на довгострокову перспективу – закритий. Крім того, постійно потрібно зважувати можливість одержання високих доходів з імовірністю ризиків діяльності окремих типів інвестиційних фондів. Найризиковішими є закриті недиверсифіковані інвестиційні фонди, а найменш ризиковими – відкриті та інтервальні. Найвищу доходність забезпечує діяльність закритих фондів, тоді як у відкритих вона порівняно нижча [13] (див.подану нижче таблицю).

Закриті пайові інвестиційні фонди серед інвесторів користуються більшою популярністю, оскільки вони забезпечують довгострокове інвестування, а також дають можливість одержати більш високі прибутки.

Таблиця

Переваги та недоліки вкладень у різні типи інвестиційних фондів

Ознака	Тип інвестиційного фонду		
	відкритий	інтервальний	закритий
Доходність	Невисока	Вища порівняно з відкритими фондами	Найвища порівняно з іншими типами фондів
Рівень ризику	Невисокий	Невисокий	Високий
Витрати	Загальні витрати не можуть перевищувати 10% середньорічної вартості чистих активів Фонду		
Ліквідність	Висока	Середня	Низька
Обіг цінних паперів	Обмежений	Не обмежений	Не обмежений
Викуп цінних паперів	У будь-який час	Тільки у визначені дні	Після закінчення строку діяльності фонду
Дивіденди за цінними паперами	Не сплачуються	Не сплачуються	Залежно від інвестиційної стратегії

Однак ми вважаємо за доцільне більш детально розглянути особливості діяльності інвестиційних фондів в Україні саме в розрізі класифікації за формами організації. Як уже згадувалося, за цією ознакою виділяють корпоративні та пайові інвестиційні фонди.

Корпоративний інвестиційний фонд – це ІСІ, який створюється у формі відкритого акціонерного товариства і провадить виключно діяльність із спільного інвестування [2].

Діяльність корпоративних інвестиційних фондів в Україні здійснюється відповідно до статуту та регламенту. Статут ІСІ має обов'язково містити відомості про тип та вид корпоративного інвестиційного фонду, спільне інвестування як виключну діяльність.

Реєстрація інвестиційного фонду та видача свідоцтва про внесення його до реєстру ІСІ здійснюється державною комісією з цінних паперів та фондового ринку (ДКЦПФР) на підставі зареєстрованого в установленому порядку регламенту.

Регламент ІСІ – документ, який визначає особливості діяльності ІСІ та затверджується засновниками корпоративного інвестиційного фонду.

Регламент корпоративного інвестиційного фонду повинен містити відомості про:

- умови, за яких може бути проведена заміна компанії з управління активами або зберігача;
- порядок визначення вартості чистих активів та ціни розміщення (випуку) акцій;
- розмір винагороди компанії з управління активами та покриття витрат, пов'язаних із діяльністю фонду, що відшкодовуються за рахунок його активів;
- порядок розподілу прибутку корпоративного інвестиційного фонду;



- порядок та строки викупу корпоративним інвестиційним фондом своїх акцій на вимогу інвесторів;
- напрями інвестицій (інвестиційна декларація);
- мінімальну вартість договорів (угод) щодо активів ІСІ, укладених компанією з управління активами, які підлягають затвердженню наглядовою радою фонду [2].

Важливою вимогою до діяльності корпоративних інвестиційних фондів є те, що 60% або більше середньорічної вартості активів, що належать йому на праві власності, мають бути вкладені у цінні папери, корпоративні права та нерухомість.

Управління корпоративним інвестиційним фондом передбачає участь кількох суб'єктів. Схема управління корпоративним інвестиційним фондом представлено на рис.1 [13].

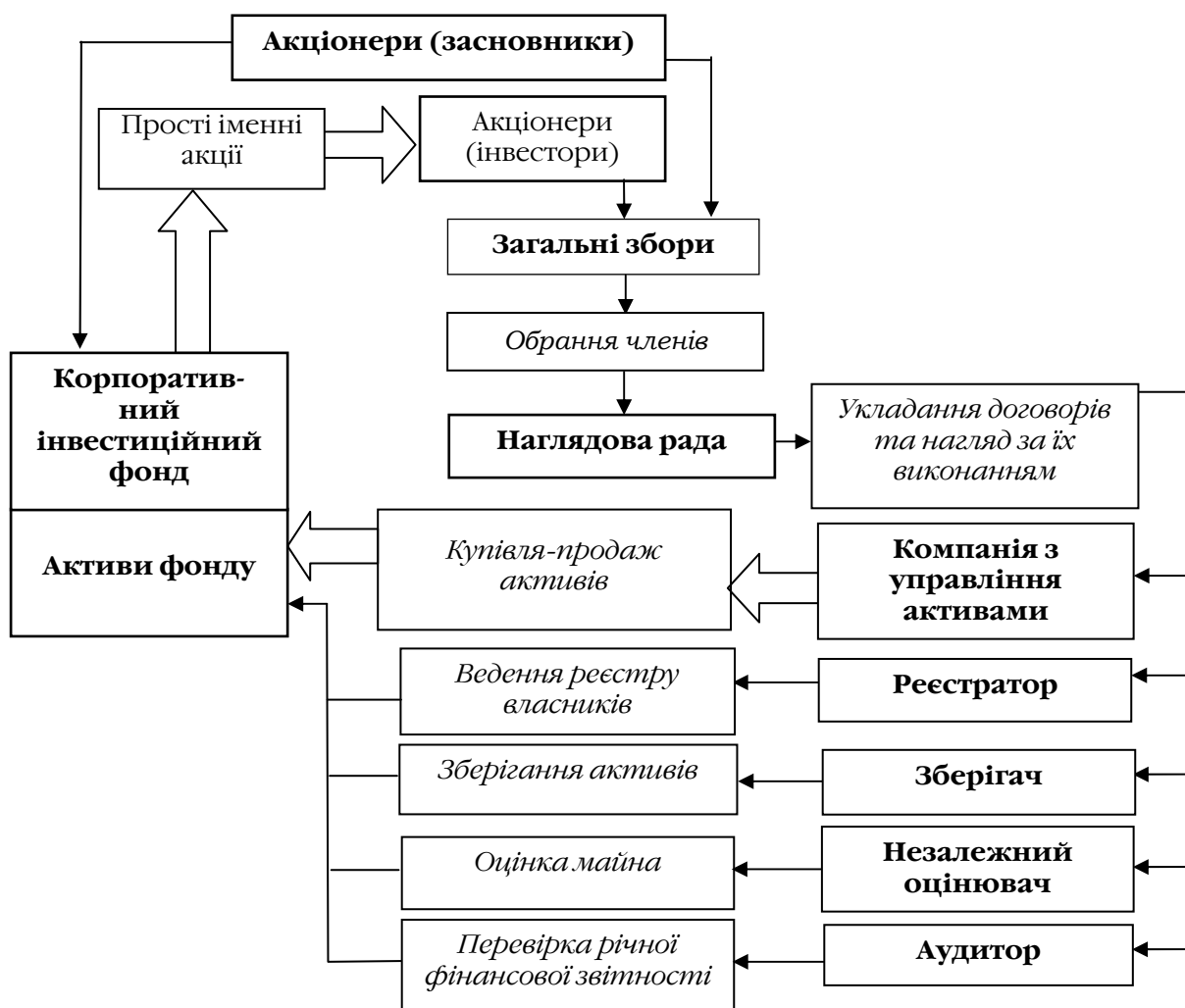


Рис.1. Схема управління корпоративним інвестиційним фондом

Управління активами корпоративного інвестиційного фонду на підставі відповідного договору здійснює компанія з управління активами.

Компанія з управління активами інституційних інвесторів – господарське товариство, яке здійснює професійну діяльність з управління активами інституційних інвесторів на підставі ліцензії, що видається ДКЦПФР.

Договори між корпоративним фондом і КУА про управління активами укладаються на строк не більше трьох років і можуть бути продовжені тільки за рішенням загальних зборів акціонерів або наглядової ради.



Вищим органом корпоративного інвестиційного фонду є загальні збори акціонерів, до компетенції яких належить обрання членів наглядової ради, затвердження змін до регламенту, укладених договорів з компанією з управління активами (КУА) та зберігачем.

Наглядова рада корпоративного інвестиційного фонду забезпечує контроль за належним виконанням умов договорів з КУА, зберігачем, реєстратором, аудитором та незалежним оцінювачем майна. До компетенції наглядової ради також належить скликання загальних зборів акціонерів, прийняття змін до проспекту емісії, підготовка пропозицій для закритих фондів про розмір та порядок виплати дивідендів.

Активи інститутів спільного інвестування у формі цінних паперів зберігаються та обліковуються на рахунку в цінних паперах у зберігача.

Зберігач активів – банк, що має ліцензію на здійснення депозитарної діяльності зберігача цінних паперів. Кожен інститут спільного інвестування може мати тільки одного зберігача. Зберігач провадить діяльність на підставі статуту та договору про обслуговування, укладеного з корпоративним фондом або з компанією по управлінню активами пайового інвестиційного фонду на строк не більше трьох років. Він зобов'язаний здійснювати обслуговування інвестиційних фондів з дотриманням регламенту та проспекту емісії цінних паперів, а також контролювати діяльність компанії з управління активами щодо розрахунку вартості чистих активів, розміщення та викупу цінних паперів, напрямів використання прибутків. Для цього зберігач зобов'язаний раз на квартал перевіряти правильність розрахунків вартості чистих активів, виконаних компанією з управління активами.

Реєстратор веде реєстр власників іменних цінних паперів, випущених у документарній формі, за договором з корпоративним інвестиційним фондом або компанією з управління активами пайового інвестиційного фонду. Реєстр власників іменних цінних паперів може вести зберігач активів без отримання ліцензії. У разі, якщо кількість акціонерів інституту спільного інвестування не перевищує 500 осіб, ведення реєстру власників іменних цінних паперів може здійснювати компанія з управління активами такого фонду без отримання ліцензії. КУА відкритого типу може самостійно вести реєстр власників іменних цінних паперів.

Незалежний оцінювач майна ICI – це суб'єкт оціночної діяльності-суб'єкт господарювання, який здійснює оцінку нерухомого майна під час його придбання або відчуження в порядку, встановленому законодавством про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність.

Незалежний оцінювач майна проводить оцінку відповідно до договору, що укладається між ним та компанією з управління активами. Винагорода незалежному оцінювачу майна ICI виплачується за рахунок активів ICI в порядку, встановленому законодавством.

Аудитор (аудиторська фірма) – залучається компанією з управління активами щорічно з метою перевірки і підтвердження правильності річної фінансової звітності.

Тим не менше, відсутність системного підходу та наявність суперечливих моментів у вітчизняному законодавстві обмежують можливості збільшення ефективності діяльності інвестиційних фондів в Україні [13].

Після реєстрації корпоративного інвестиційного фонду в реєстрі ICI розпочинається розміщення його акцій за грошові кошти. Акції можуть бути тільки простими іменними. Розміщення здійснюється відповідно до Положення про порядок розміщення, обігу та викупу цінних паперів інституту спільного інвестування, затвердженого Рішенням ДКЦПФР від 9 січня 2003 р. №3 [7].

Корпоративний інвестиційний фонд припиняє свою діяльність шляхом реорганізації (злиття, приєднання, поділу, перетворення) або ліквідації.

Корпоративний інвестиційний фонд ліквідується, якщо:

- вартість його активів стала меншою, ніж початковий розмір статутного капіталу;
- закінчився строк діяльності фонду (для закритих корпоративних інвестиційних фондів);
- проспект емісії акцій фонду не зареєстровано протягом року з дати включення до реєстру ICI;



- в інших випадках, передбачених законодавством.

Слід зазначити, що три останні умови ліквідації корпоративного інвестиційного фонду були визначені лише із внесенням змін до Закону України «Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)» у грудні 2008 р. Ці умови є надзвичайно важливими, оскільки конкретизують особливості урегулювання питань з ліквідацією корпоративного фонду, що відповідає новим вимогам щодо приведення у відповідність статутного капіталу фонду та номінальної вартості акцій цього фонду, що перебувають в обігу, після закінчення строку розміщення акцій.

Діяльність пайових інвестиційних фондів в Україні в цілому є подібною до діяльності корпоративних інвестиційних фондів. Тим не менше, існують деякі особливості. Основна з них – це те, що пайовий інвестиційний фонд не є юридичною особою. Відповідно, тут не може існувати ні «акціонерів», ні «акцій», ні «загальних зборів акціонерів». Законом визначається пайовий інвестиційний фонд як активи, що належать інвесторам на праві спільної часткової власності, що перебувають в управлінні компанії з управління активами та обліковуються останньою окремо від результатів її господарської діяльності.

У цьому випадку інвестори пайового інвестиційного фонду є його учасниками (а не акціонерами, як у корпоративному інвестиційному фонді). А право спільної часткової їх власності проявляється у володінні інвестиційними сертифікатами цього фонду. Однак емітентом цих сертифікатів є компанія з управління активами, яка створює пайовий інвестиційний фонд за своєю ініціативою. Розміщення інвестиційних сертифікатів може бути як відкритим (публічним), так і закритим.

До пайового інвестиційного фонду ставляться ті самі вимоги щодо мінімального обсягу активів, що й до корпоративного інвестиційного фонду.

Пайовий інвестиційний фонд вважається створеним з дня його реєстрації у реєстрі ІСІ.

Особливості діяльності пайового інвестиційного фонду (ПІФ) визначаються його регламентом, що повинен містити відомості про:

- порядок утворення, склад, компетенцію та порядок здійснення діяльності наглядової ради;
- порядок визначення вартості чистих активів та ціни розміщення (викупу) інвестиційних сертифікатів;
- порядок визначення розміру винагороди компанії з управління активами та покриття витрат, пов'язаних з діяльністю фонду, що відшкодовуються за рахунок його активів;
- порядок розподілу прибутку пайового інвестиційного фонду;
- порядок та строки викупу інвестиційних сертифікатів компанією з управління активами пайового інвестиційного фонду на вимогу інвесторів;
- напрями інвестицій (інвестиційна декларація).

Після розробки та затвердження регламенту ПІФ компанія з управління активами подає документи до ДКЦПФР; укладає договори з аудитором (аудиторською фірмою), зберігачем, реєстратором чи депозитарієм, оцінювачем майна. Наступним кроком є розробка та затвердження проспекту емісії інвестиційних сертифікатів фонду.

Проспект емісії інвестиційних сертифікатів – документ, який містить інформацію про публічне (відкрите) або приватне (закрите) розміщення інвестиційних сертифікатів з умовами договору про приєднання до пайового інвестиційного фонду.

Учасники ПІФ, кошти спільного інвестування якого залучені шляхом приватного (закритого) розміщення інвестиційних сертифікатів, можуть утворювати наглядову раду для нагляду за виконанням інвестиційної декларації, зберіганням активів фонду, веденням реєстру власників інвестиційних сертифікатів, проведенням аудиторських перевірок діяльності та оцінки майна фонду (рис.2) [13].

У разі, якщо у пайовому інвестиційному фонді наглядову раду не створено, рішення, які відносяться до компетенції наглядової ради, приймаються уповноваженим органом компанії з управління активами такого фонду [2].

Оскільки пайові інвестиційні фонди можуть створюватися як у вигляді закритих, так і відкритих та інтервальних фондів, то припинення ПІФів також можливе у кількох формах:



- злиття та приєднання здійснюється у разі, коли пайові інвестиційні фонди знаходяться в управлінні однієї компанії з управління активами, за умови згоди всіх учасників; причому пайові інвестиційні фонди мають бути одного типу та виду;
- ліквідація у зв'язку із закінченням строку, встановленого регламентом ІСІ (до закінчення цього строку – лише загоди всіх учасників такого ІСІ);
- ліквідація за рішенням ДКЦПФР через неможливість заміни КУА; анулювання ліцензії, виданої зберігачу ПФУ на провадження депозитарної діяльності, та неукладення КУА протягом 30 робочих днів договору з іншим зберігачем.

Поділ та перетворення пайових інвестиційних фондів забороняється. Виділ з пайового інвестиційного фонду іншого також ІСІ забороняється.

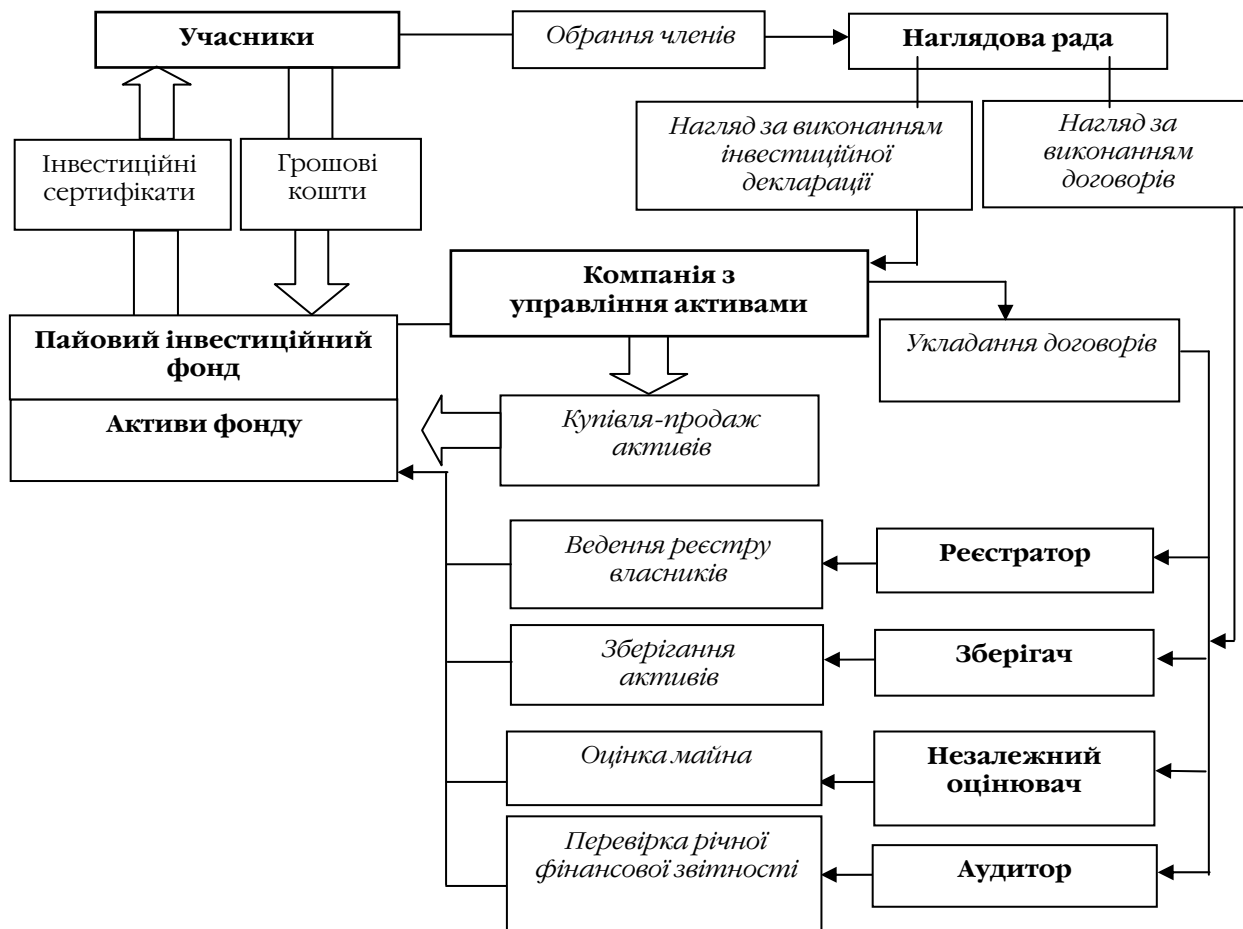


Рис. 2. Схема управління пайовим інвестиційним фондом

Також слід зауважити, що зміни до Закону «Про ІСІ» від 18 грудня 2008 р. також більш чітко визначили умови та порядок ліквідації пайових інститутів спільного інвестування. Зокрема, заборонено поділ, перетворення та виділ пайових інвестиційних фондів, а також уточнено механізм злиття та приєднання.

На відміну від корпоративного інвестиційного фонду, у разі ліквідації пайового інвестиційного фонду компанія з управління активами становить ліквідаційний баланс. Черговість розподілу грошових коштів після реалізації активів такого фонду така:

- здійснюються виплати учасникам, що подали заявки на викуп інвестиційних сертифікатів до моменту прийняття рішення про ліквідацію пайового інвестиційного фонду (крім закритих пайових інвестиційних фондів);
- вносяться обов'язкові платежі до Державного бюджету України;



- здійснюються виплати кредиторам компанії з управління активами пайового інвестиційного фонду по погашенню заборгованості, яка виникла у зв'язку з діяльністю пайового інвестиційного фонду, що ліквідується;
- здійснюються виплати іншим учасникам пайового інвестиційного фонду.

Пайовий інвестиційний фонд вважається ліквідованим як ІСІ після його вилучення з реєстру ІСІ.

Таким чином, за умов розвитку національного фінансового ринку, зростання ролі небанківських фінансових інститутів в активізації інвестиційних процесів, діяльність інститутів спільного інвестування в Україні набуває все більшого значення. Це вимагає створення і розвитку адекватної нормативно-правової бази та дієвих механізмів забезпечення діяльності таких інститутів. Наразі в Україні досить потужну базу вже сформовано. Аналіз організації діяльності зі спільного інвестування та механізмів управління активами інвестиційних фондів (корпоративних та пайових) вказує на існування цілком дієвої системи регулювання відносин зі спільного інвестування в Україні. Однак перешкодою для поширення діяльності інвестиційних фондів є слабка поінформованість населення, низький рівень фінансової грамотності та негативне ставлення до ІСІ у цілому. Крім того, на нашу думку, вдосконалення потребує діяльність саме з управління активами інвестиційних фондів, більш чітке визначення вимог до структури активів, забезпечення прозорості діяльності ІСІ, що знаходитиме розвиток у подальших дослідженнях.

Література

1. Про господарські товариства: Закон України від 19.09.1991 №1576-ХІІ зі змінами та доповненнями. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>
2. Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди): Закон України від 15.03.2001 №2299-ІІІ зі змінами та доповненнями. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>
3. Про цінні папери та фондовий ринок: Закон України від 23.02.2006 №3480-ІV зі змінами та доповненнями. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>
4. Про затвердження Положення про порядок оцінки вартості чистих активів інвестиційних фондів і взаємних фондів інвестиційних компаній: Рішення Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку від 18.03.2002 №104. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>
5. Про затвердження Положення про порядок реєстрації випуску акцій корпоративного інвестиційного фонду: Рішення Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку від 21.12.2006 №1585. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>
6. Про затвердження Положення про порядок реєстрації випуску інвестиційних сертифікатів пайового інвестиційного фонду: Рішення Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку від 24.11.2009 №1478. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>
7. Про затвердження Положення про порядок розміщення, обігу та викупу цінних паперів інституту спільного інвестування: Рішення Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку від 09.01.2003 №3. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>
8. Про затвердження Положення про порядок скасування реєстрації випуску (випусків) акцій корпоративного інвестиційного фонду: Рішення Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку від 30.05.2005 №249. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>
9. Про затвердження Положення про порядок скасування реєстрації випуску (випусків) інвестиційних сертифікатів пайового інвестиційного фонду: Рішення Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку від 13.04.2005 №158. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>
10. Про затвердження Положення про склад і структуру активів інститутів спільного інвестування: Рішенням Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку від 11.01.2002 №11. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>
11. Про узгодження законів, підзаконних та адміністративних положень, що стосуються інститутів спільного (колективного) інвестування в цінні папери, що підлягають обігу: Директива Ради ЄС № 85/611/ЄЕС від 20.12.1985 р.
12. Гориславець П.А. Динаміка розвитку відкритих інститутів спільного інвестування на тлі світової фінансової кризи / П.А. Гориславець // Науковий вісник НЛТУ. – 2009. – Вип. 19 10 – С. 112-117.
13. Науменкова С.В. Ринок фінансових послуг / С.В. Науменкова, С.В. Міщенко. – К.: Знання, 2010. – Розд. 9.



Науменкова С. В., Перконос П.П. Особенности деятельности по совместному инвестированию в Украине. В статье раскрыты особенности деятельности институтов совместного инвестирования в Украине. Проанализирована классификация инвестиционных фондов согласно действующему законодательству. Сформированы схемы управления инвестиционными фондами.

Ключевые слова: деятельность по совместному инвестированию, корпоративный инвестиционный фонд, паевой инвестиционный фонд, инвестиционный сертификат.

Naumenkova S.V., Perkonos P.P. Peculiarities of collective investment activity in Ukraine. Peculiarities of collective investment institutions activity in Ukraine are revealed in the article. Investment funds classification according to current legislation is analyzed. Mechanisms of investment fund management are formed.

Key words: collective investment activity, corporate investment fund, unit investment trust, investment certificate.

УДК 364:338.24.021.8

Руженський М.М.,

канд. екон. наук, професор кафедри менеджменту
Інституту підготовки кадрів державної служби зайнятості України

Інституціональні засади соціального захисту населення в трансформаційній економіці

У статті досліджується сутність та механізм дії соціальних гарантій і стандартів як складової інституціональних засад соціального захисту населення.

Ключові слова: інституціональні основи, соціальний захист, державні соціальні гарантії, державні соціальні стандарти, соціальні норми і нормативи.

Перехід до ринкових відносин в Україні супроводжується трансформаційною економічною кризою, значними матеріальними і соціальними втратами населення, котрі збільшились під час світової економічної кризи, а відповідно і цілою низкою негативних соціально-економічними явищами та процесами у суспільстві. Останнє вказує на неефективність регулювання трансформації економічної системи, зокрема, і суспільних відносин у цілому. Одним із засобів поліпшення регуляторного впливу держави на перебіг соціально-економічних перетворень в українському суспільстві є формування інституціональних засад соціального захисту населення. Його необхідність диктується тим, що в сучасному глобалізованому світі переваги у конкурентній боротьбі значною мірою визначаються якісними характеристиками людського капіталу, стан якого значною мірою залежить від соціальної захищеності його носіїв.

Теоретичні та прикладні аспекти багатогранної проблематики інституціональних основ соціального захисту населення в постсоціалістичних країнах досліджуються вітчизняними та зарубіжними науковцями Н.П. Борецькою, М.Ф. Гнибіденком, М.І. Дибою, А.М. Колотом, Е.М. Лібановою, І.М. Новак, а у працях російських вчених Н.П. Абакумової, А.Ф. Зубкової, В.В. Кулікова, Н.А. Соловійова аналізуються питання державного регулювання соціального захисту населення.

Проте інституціональним аспектам соціального захисту населення в дослідженнях науковців не приділяється належна увага. Доволі часто окремі складові цих засад розглядаються як перелік соціальних послуг, видів соціального забезпечення та оплати праці



гарантованих державою, тобто як технологічний процес встановлення своєрідних технічних норм, що є поверховим підходом до вивчення цієї складної проблеми.

Мета статті полягає у дослідженні процесу формування інституціональних основ соціального захисту населення за умов утвердження ринкової економіки в Україні.

Серед складових соціального захисту населення визначальна роль належить соціальним гарантіям. У найбільш загальному визначенні вони трактуються як умови, що забезпечують успіх чого-небудь, обов'язкове виконання суб'єктами соціально-економічних відносин взятих на себе функцій, обов'язків, зобов'язань, завдань.

У теорії соціального захисту населення під соціальними гарантіями розуміється сукупність соціально-економічних і правових засобів, що забезпечують реалізацію конституційних, соціально-економічних та соціально-політичних прав членів суспільства, умови їх життєдіяльності, функціонування й розвиток суспільної системи у цілому, можливість здійснення соціальних статусів, ролей людей та їх груп [1, с. 53]. До їх складу в нашій державі належать права, надані громадянам Конституцією України (право на працю, на підприємницьку діяльність, яка не заборонена законом, право на житло, на соціальний захист, на достатній життєвий рівень для себе і своєї сім'ї, охорону здоров'я, медичну допомогу та медичне страхування, право на освіту, відпочинок). Конкретизація цих прав передбачена законодавством України і включає встановлені законами мінімальні розміри оплати праці, доходів громадян, пенсійного забезпечення, соціальної допомоги, розміри інших видів соціальних виплат, встановлені законами та іншими нормативно-правовими актами, які забезпечують рівень життя не нижчий від прожиткового мінімуму [2, с. 984].

З цих характеристик соціальні гарантії постають як законодавчо визначені соціально-економічні норми, котрі об'єднують спільні цінності та процедури, спрямовані на задоволення основних потреб особи і суспільства. За їх допомогою формуються стандартизовані зразки поведінки в групових процесах, котрі є складовою відносин з приводу розподілу і споживання матеріальних і духовних благ. Такі відносини виникають між різноманітними стійкими групами, спільнотами людей у вигляді домогосподарств, сім'ї, трудового колективу, населення регіону, народностей, націй та суспільства у цілому. Загальною рисою для них є приналежність суб'єкта до суспільства, сприйняття суспільства як середовища, не ворожого до окремої особи, а такого, яке створює умови для реалізації його економічних та соціальних інтересів. Водночас відносини – категорія буття, в котрій фіксується не лише взаємозалежність, а й відокремленість індивідів від суспільства, єдність та відмінність їх цілей. Вони є найбільш глибокою характеристикою суспільства та його індивідів [3, с.27]. З іншого боку, наділення членів суспільства соціально-економічними правами нерозривно пов'язане з наявністю у них певних обов'язків, сукупність яких визначає їх статус як автономної особистості.

За дією впливу соціальні гарантії мають неоднакову функціональну спрямованість. Будь-який громадянин з тих або інших причин може потрапити в скрутну життєву ситуацію. На цей випадок суспільство гарантує людині пасивну підтримку у вигляді соціальної допомоги, яка надається особам або сім'ям, що не мають достатніх засобів існування, і має адресний характер. У такому разі соціальні гарантії виконують упереджувальну функцію щодо осіб або сімей, які потрапили в скрутну життєву ситуацію, не допускаючи їх зuboжіння та деградації.

Соціальні гарантії активного характеру, з одного боку, спрямовані на запобігання виникненню ситуацій, які знижують життєвий рівень особи та її сім'ї, а з другого, спонукають людину до дій, котрі унеможливають втрату доходу, пов'язану з безробіттям, повною, частковою або тимчасовою втратою працездатності та ін., тобто виконують стимулюючу функцію. У зв'язку з цим членам суспільства гарантується право на соціальне страхування, сприяння у працевлаштуванні з боку державних центрів зайнятості, де окрема особа має проявити свою активність для підтримання достатнього рівня життя.

Реалізуючи свої функції, соціальні гарантії стимулюють дії осіб, на яких вони розповсюджуються, спрямовують таких людей на узгодження цих дій з відповідними стандартами поведінки і придушують відхилення в поведінці від їх вимог. За допомогою соціальних



стандартів структуруються та спрямовуються економічні й соціальні відносини, забезпечується взаємодія між членами суспільства з приводу нормативно установлених параметрів життєдіяльності людей. Наявність соціальних гарантій усуває невизначеність механізму регулювання соціально-економічних процесів з боку держави як у сфері соціального захисту населення, так і в економічній системі в цілому.

Спрямованість соціальних гарантій на досягнення певних цілей, виконання ними конкретних функцій, котрі сприяють досягненню цих цілей, набір санкцій, що забезпечують стимулювання бажаного і стримування відхилень у поведінці людини, служать підставою для їх віднесення до складу соціальних інститутів. Останні наповнюють якісними ознаками процес взаємодії між людьми, дають змогу конкретизувати їх свідому діяльність в організації функціонування системи соціального захисту населення, забезпеченні певного рівня захищеності конкретної особи. У цьому контексті соціальні гарантії відіграють вирішальну роль у регулюванні соціально-економічного розвитку суспільства, досягненні мети суспільного виробництва. Доречно підкреслити, що встановлення соціальних гарантій державними інститутами ґрунтується на пізнанні механізмів дії економічних та соціальних законів. Тому цей процес можна трактувати як прояв подолання розмежування між пізнавальною і предметно-перетворюючою стороною функціонування і розвитку економічної системи.

У контексті нашого аналізу зазначимо, що кількісні параметри соціальних гарантій базуються на соціальних стандартах і нормативах. В інституціональному аспекті стандартизація соціальних гарантій являє собою діяльність відповідних державних інститутів щодо розробки і прийняття нормативно-правових актів, спрямованих на встановлення кількісних та якісних показників по забезпеченню соціальних прав людини й громадянина і є дієвим фактором формування доходів домогосподарств. Цей прояв інституціоналізації соціальних гарантій і стандартів реалізується в процесі планування організації виконання державного бюджету, коли формується його доходна частина, а у витратах визначається та його частина, яка буде використана на дотримання встановлених у поточному календарному році соціальних стандартів і нормативів. Отже, за допомогою державних соціальних стандартів формуються основні умови господарювання в межах суспільного відтворення, рівень добробуту населення.

З іншого боку, державні соціальні гарантії, стандарти та нормативи покликані визначати параметри мінімальних норм споживання населення. Цим самим конкретизуються окремі напрями економічної та соціальної політики держави, що теж є проявом інституціоналізації соціальних гарантій стандартів та нормативів.

Обсяг соціальних гарантій може бути більшим або меншим, забезпечуватись на платній, частково платній або безплатній основі, що залежить від рівня соціально-економічного розвитку суспільства, розвинутості інститутів системи соціального захисту, політичної волі правлячих класів, організованості всіх верств населення у відстоюванні своїх прав. Зміст соціальних гарантій має історично мінливий характер, спричинений дією об'єктивних економічних та соціальних законів. Цій мінливості притаманна взаємодія до їх сталості та протилежна – до модернізації.

Механізми сталості соціальних гарантій покликані зберігати традиційне та зрозуміле для суб'єктів економічних й соціальних відносин, різноманітних суспільних інститутів і, таким чином, забезпечувати відтворення випробуваних практикою і часом стандартів і нормативів життєдіяльності людей. Завдяки цьому кожен суб'єкт соціально-економічних відносин свідомо чи підсвідомо своїми діями та поведінкою відтворює звичне та щодня спостережуване навкруги в процесі трудової, підприємницької та інших складових своєї життєдіяльності.

Протилежним чином діють механізми модернізації. Тенденція до змін діючих соціальних нормативів і стандартів спричиняється дією закону неухильного зростання потреб, закону підвищення продуктивності праці тощо. Необхідність зміни кількісних параметрів діючих соціальних гарантій нормативів і стандартів у грошовому виразі також диктується темпами інфляції. При реалізації функції сприйняття нового з-поміж соціальних гарантій,



стандартів та нормативів уповноваженими інститутами відбираються ті з них, які становлять певну цінність з погляду регуляторної діяльності держави та відкидаються такі, що не придатні для подальшого використання.

Діалектична взаємодія цих механізмів власне й забезпечує відносну стабільність системи соціального захисту населення і водночас залишає її відкритою для модернізації на основі тих соціальних гарантій, стандартів та нормативів, які набувають у суспільстві певної цінності та ваги. Зазвичай, якщо йдеться про ці соціальні інститути, то з певними застереженнями можна стверджувати, що їх цінність сягає у суспільстві метафізичної глибини. Адже вони становлять основу, перш за все, фізичного існування людини як суспільної істоти.

Маючи на увазі реалії трансформації українського суспільства, доречно визначити рацію прихильників філософії прагматизму, згідно з якою засвоєння нових соціальних практик (інституціоналізація соціальних гарантій, стандартів і нормативів за умов ринкових перетворень в Україні) пов'язане з їх здатністю полегшувати пристосування людини до нових умов життєдіяльності. Користь – це та засаднича якість, котра значною мірою визначає частки нового в функціонуванні соціальних гарантій, стандартів і нормативів, відкидаючи непотрібне й перетворюючи «корисне» на невід'ємний елемент системи соціального захисту населення. У повсякденній практиці регуляторної діяльності державних інститутів соціальні гарантії, стандарти та нормативи набули атрибутів корисності та необхідності, а, значить, і необхідності. Проте результативність цієї корисності стає можливою лише за вдалої конвертації їх метафізичної складової у площину прагматики.

Виходячи з наведених властивостей соціальних гарантій, стандартів і нормативів, останні постають у вигляді сукупності соціальних інститутів, котра створює інституціональне середовище соціального захисту населення. Будучи вбудованими в систему соціального захисту населення, вони обслуговують її функціонування і безперечно впливають на її розвиток. У такій ролі соціальні гарантії, стандарти і нормативи можна атрибутивати як інституціональну основу соціального захисту населення.

З огляду на це слід підкреслити, що соціальність гарантій, стандартів та нормативів визначається тим, що їх регулятивна дія спрямована на процес суспільного відтворення людини, в якому беруть участь домогосподарства, держава, класи, соціальні групи, верстви людей, тобто суб'єкти, котрі володіють саморегулюючою здатністю. Особливість останньої полягає у тому, що вона, будучи об'єктивно обумовленою, здійснюється у формі вольових дій. Така діалектична суперечливість соціальних гарантій, стандартів і нормативів досить яскраво проявляється в їх недотриманні з боку держави.

Законодавство України орієнтоване на забезпечення права на винагороду за працю тільки самого працівника і не враховує того, що світова практика, велика кількість загально-визнаних міжнародних документів передбачають право на справедливую і задовільную винагороду за працю, яка б забезпечувала гідне існування працівників і членів їх сімей. Це зафіксовано у Загальній декларації прав людини (п. 3 ст. 23), Міжнародному пакті про економічні, соціальні і культурні права (ст. 7), Європейській соціальній хартії (ст. 4).

Проявом недотримання соціальних гарантій, їх низького рівня, є дуже скромна структура споживчого кошика. Ігнорування того, що працівник повинен утримувати не лише себе, а й непрацездатних членів сім'ї, призводить до того, що в Україні виявлено понад 450 тис. працюючих дітей, з них близько 90 тис. – неповнолітні з найуразливіших груп віком від 7 до 12 років [4, с.12]. Визначальною мірою низький рівень цих стандартів є причиною соціального сирітства, великої кількості бездомних дітей.

Низький рівень соціальних гарантій і стандартів негативно впливає на таку якісну складову робочої сили як її фізіологічні властивості. Нормативами Всесвітньої організації охорони здоров'я людині необхідно споживати не менше 2 800 кілокалорій за добу. В Україні споживчий кошик розрахований на 2 564 кілокалорії, тобто при зарплаті на рівні прожиткового мінімуму людина значно не добирає до мінімальної фізіологічної норми [5, с. 8]. Цим підривається формування фізично, соціально і психологічно здорового конкурентоспроможного людського капіталу нашої країни. За таких умов не можна розраховувати на отримання високої продуктивності і якості праці, коли у державні соціальні



нормативи і стандарти закладається обсяг ресурсів, недостатній для відтворення здатності людини до праці.

При дослідженні стану дотримання соціальних гарантій, стандартів та нормативів слід брати до уваги і те, що в нашій державі житло не надається безкоштовно, а витрати наших громадян, за оцінками експертів, на охорону здоров'я становлять від 39 до 52 % усіх її загальнодержавних витрат на забезпечення функціонування усієї системи [6, с.1-2].

Недотримання нашою державою соціальних гарантій, стандартів і нормативів є причиною масової бідності громадян та тієї обставини, що Міжнародна організація праці внесла Україну до списку країн, в яких присутній високий ризик соціального занепокоєння. До цього списку внесені Мексика й Перу, а до складу країн із середнім рівнем соціальних коливань зараховано Грецію, Іспанію та Францію, де перманентно проходять масові протести проти заходів урядів, які погіршують стан соціального захисту населення цих країн [7, с.7].

Основною причиною недотримання державою соціальних гарантій, стандартів і нормативів є їх недостатнє фінансове забезпечення за рахунок бюджетів усіх рівнів. Тому вирішення цієї проблеми, на нашу думку, потребує реалізації заходів різноманітного характеру, спрямованих на більш раціональне використання бюджетних коштів.

Для поліпшення фінансового забезпечення соціальних гарантій необхідно здійснити певні загальнодержавні організаційно-правові заходи. Слід скласти перелік соціальних гарантій з чітким визначенням категорій громадян, на яких розповсюджується їх дія на безплатній або частково платній основі. У складі пільг та субсидій, фінансованих з державного бюджету, слід виокремити ті, що пов'язані із виробництвом і надаються у сфері підприємництва. Ці пільги доцільно знімати. Друга група пільг – це пільги та соціальні виплати, які отримує населення. Щодо соціальних пільг для населення, то на основі науково обґрунтованих критеріїв доцільно визначити ті групи громадян, для яких вони є життєво необхідними, а інших їх позбавити. З іншого боку, частину пільг слід монетизувати. Зважаючи на негативний досвід у цьому Росії, здійснювати цей захід слід дуже виважено.

Вдосконалення структури і порядку формування бюджетних видатків на соціальний захист населення слід здійснювати на основі використання системи державних мінімальних соціальних стандартів шляхом запровадження фінансування державних соціальних гарантій у розрахунок на споживача відповідної соціальної послуги. Це дозволить сформувати базу даних про напрями використання бюджетних коштів на задоволення потреб населення, розміри, структуру видатків на соціальні цілі, сприятиме раціоналізації соціальних виплат різним категоріям населення. Слід перейти до формування бюджетів різних рівнів на основі системи соціальних стандартів України.

До складу споживчого кошика при визначенні вартісної величини прожиткового мінімуму слід додати витрати на оплату прибуткового податку з доходу, купівлю або оренду житла, на оплату платних послуг охорони здоров'я, освіти, утримання дітей у дошкільних закладах. Відновлення відтворювальної функції оплати праці потребує при визначенні натуральної величини споживчого кошика збільшити у його структурі питому вагу продуктів харчування.

Перспективи подальшого дослідження проблем інституціонально-правових засад соціального захисту населення в трансформаційній економіці вбачаються в окресленні конкретних шляхів дотримання державою соціальних гарантій щодо кожної соціально-демографічної групи у складі населення України.

Література

1. Соціологія: словник термінів і понять – К.: Кондор, 2006. – 372 с.
2. Закон України «Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії» // Відомості Верховної Ради України. – 2000. – №48. – С. 983–990.
3. Степаненко С.В. Інституціональний аналіз економічних систем (проблеми методології): моногр. – К.: КНЕУ, 2008. – 312 с.
4. Ментель О. Дитячу працю слід контролювати жорсткіше // Голос України. – 2007. – 19 жовт.
5. Осовий Г. Питання оплати праці в Україні в контексті реалізації Плану дій щодо Євроінтеграції / Г. Осовий // Україна: аспекти праці. – 2005. – №3. – С. 3 – 11



6. Покотило О. Кто заплатит за бедного, або яка система медичного страхування нам потрібна? / О.Покотило // День. – 2006. – 3 листоп.
7. Ми з високим ризиком соціального неспокою // Голос України.– 2010. – 8 верес.

Руженский Н.М. Институциональные основы социальной защиты населения в трансформационной экономике. В статье исследуются сущность и механизмы действия социальных гарантий и стандартов как составная институциональных основ социальной защиты населения.

Ключевые слова: институциональные основы, социальная защита, государственные социальные гарантии, государственные социальные стандарты, социальные нормы и нормативы.

Ruzhensky M. M. Institutional aspects of social protection of population in transformative economy. The essence and mechanisms of effectiveness of social guarantees and the keeping of social standards as the components of institutional aspects of the social protection of population are studied in the article.

Key words: institutional aspects, social protection, state social guarantees, state social standards, social norms and standards.

УДК 334.78:334.012.6

Сливка Т.О.,

аспірантка кафедри економічної теорії
Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Тенденції взаємодії корпорацій і мережевої економіки

У статті досліджена ієрархічна та мережева будова сучасної корпорації. Розкриті шляхи та тенденції взаємодії корпорацій з малим і середнім бізнесом. Підкреслено значення малого і середнього бізнесу за умов глобалізації.

Ключові слова: корпорація, міжфірмові зв'язки, ієрархія, гетерархія, мережа, малий і середній бізнес.

Історичний період у межах другої половини ХХ – початку ХХІ ст. характеризується якісними змінами в економічній та науково-технічній сферах, а саме, поглибленням глобалізаційних процесів, посиленням конкуренції на світових ринках, швидким розвитком науки і техніки, застосуванням нових технологій та зростаючою швидкістю передачі інформації. Внаслідок цих змін розвиток світових економічних відносин набув нового рівня, за якого все більш важливою умовою ефективної господарської діяльності стають розвинуті внутрішньофірмові та міжфірмові зв'язки. Такі зв'язки існують тривалий час, проте за сучасних умов вони швидко розвиваються і розширюються, а їх значення в корпоративному секторі економіки помітно зростає. Важливістю цих явищ та процесів обумовлюється актуальність теми дослідження.

Дослідженням ієрархічних та мережевих структур, а також взаємодією корпорацій з іншими суб'єктами мережевої економіки займалися такі відомі дослідники як Н.І. Гражевська, А.А. Гриценко, В.О. Мандибура, Р. Камрасс, М. Кастельс, Ю.В. Павленко, Р. Сандретто, Д. Старк, К.Є. Ульянов, М. Фарнкомб, Ф. Фукуяма. Разом з тим, проблеми ієрархічного та мережевого структурування корпоративної власності, а також сутність співпраці великих корпорацій з дрібним і середнім бізнесом залишаються малодослідженими.

Метою цієї статті є дослідження взаємодії корпорацій з мережами малого і середнього бізнесу, визначення тенденцій цієї взаємодії та розкриття перспектив співпраці великих корпорацій з суб'єктами мережевої економіки.



Основними суб'єктами здійснення економічних зв'язків у корпоративному секторі є глобальні, транснаціональні й національні корпорації різних галузей та сфер діяльності, а також, малий і середній бізнес, що підпорядкований корпоративному капіталу в системі кооперації і поділу праці. Зв'язки цих організаційно-економічних структур, які є суб'єктами відносин корпоративної власності, побудовані за принципом ієрархії та мережі. Досліджуючи міжфірмові зв'язки в корпоративному секторі за умов глобалізації, на нашу думку, необхідно з'ясувати та порівняти такі поняття як ієрархія, мережа та гетерархія.

Ієрархія традиційно відображає підпорядкованість, взаємозалежність та вертикальний характер взаємодії між тими чи іншими об'єктами або суб'єктами. Поняття «ієрархія» походить з грецької мови («священна влада») і має значення поділу на вищі і нижчі посади, чини, звання; суворий порядок підлеглих нижчих щодо посади або чину осіб вищим. Ієрархічні системи, як правило, будуються за пірамідальним принципом: на чолі піраміди знаходиться головний елемент, а на нижчих рівнях – елементи, які підпорядковуються один одному по вертикалі [7, с. 14]. У дослідженні Н.І. Гражевської ієрархія розглядається так: «Принцип ієрархічності є одним із універсальних принципів організації складних систем. Ієрархія системи (підпорядкування одних елементів іншим) визначається місцем елементів у структурі та механізмом їх субординації (дотримання існуючого порядку). При цьому передбачається наявність специфічних системоутворюючих елементів, які визначають природу системи, а також величезної кількості підсистем та елементів різних рівнів, пов'язаних відносинами підпорядкування» [1, с. 34]. Аналогічний підхід пропонує А.А. Гриценко та визначає ієрархічними ті структури, які засновані на відносинах підпорядкування та елементи яких знаходяться на різних її рівнях [2, с. 51]. Отже, на нашу думку, будь-яка структура побудована за принципом підпорядкування по вертикалі, елементи якої є нерівними, може бути визначена як ієрархічна.

Ієрархічна будова корпоративної власності являє собою відносини підпорядкування між різними рівнями корпоративних структур, тобто, погоджуючись з думкою В.О. Мандибури, маються на увазі вертикальні зв'язки між «мегакорпораціями (глобальними) та ТНК чи національними корпораціями і мегакорпораціями, між материнськими та дочірніми корпораціями, між корпораціями й іншими суб'єктами економічних відносин – вертикальні зв'язки; чи між одними ТНК та іншими, між національними корпораціями різних країн тощо, між суб'єктами економічних відносин, що взаємодіють або залежать від корпоративного капіталу – горизонтальні зв'язки» [4, с. 16].

Глобальні корпорації функціонують та розповсюджують свій вплив у масштабах світової економіки, долаючи межі країн та їх об'єднань. Саме глобальні корпорації знаходяться на вершині ієрархічної піраміди корпоративної власності. Вони здатні, використовуючи свій вплив та розгалужену систему зв'язків, контролювати стратегічно важливі сфери – фінанси, робочу силу, технології, постачання сировини та ін. Економічна потужність глобальних корпорацій перевершує можливості національних та регіональних економічних систем.

Наступний нижчий рівень в ієрархії корпоративної власності займають транснаціональні корпорації (ТНК). Офіційно перше визначення «транснаціональна корпорація» з'являється лише у 1960 р. Сьогодні, за визначенням ООН, зміст ТНК полягає у наступному: «ТНК – підприємство, яке незалежно від країни походження і форми власності (включаючи приватну, суспільну або змішану), включає в себе одиниці (підрозділи), розташовані в двох або більше країнах і пов'язані між собою спільною власністю чи інакше таким чином, що один або більше з них можуть здійснювати значний вплив на дії інших, зокрема, для обміну знаннями, розподілу ресурсів і відповідальності. ТНК діють у рамках системи прийняття рішень, яка дозволяє здійснювати узгоджену політику та загальну стратегію через один чи більше центрів прийняття рішень» [13]. У процесі глобалізації ТНК опиняються під впливом найпотужніших глобальних корпорацій та стають все більш залежними від них, тобто відбувається інтеграція корпоративного капіталу на глобальному рівні.



Крім ТНК, до ієрархії корпоративної власності входять національні корпорації, які діють у межах однієї країни та потрапляють під вплив ТНК чи глобальних корпоративних структур, а також поглинаються чи об'єднуються з ними.

Найнижчим рівнем корпоративної власності по вертикалі є малий і середній бізнес, який також потрапляє в залежність від глобального корпоративного капіталу, причому роль малих підприємств за сучасних умов є надзвичайно важливою. Про співпрацю ТНК з малим і середнім бізнесом зазначає К.Є. Ульянов: «ТНК використовують малі фірми як субпідрядних постачальників, обслуговуючих агентств, дилерських фірм, що нерідко є елементами обширних мереж з гнучкою конфігурацією, яка змінюється для спільної вигоди самих корпорацій і великої кількості малих та середніх підприємств...» [11, с. 9]. За умов сьогодення малий і середній бізнес є найбільш життєздатним, який має можливості впровадження гнучкої спеціалізації та інновацій. За умов глобалізації, швидких технологічних змін та диверсифікації ринкових зв'язків відбувається криза традиційної корпоративної організаційної моделі, яка заснована на вертикальній інтеграції та ієрархічному управлінні. У цей час великі корпорації намагаються змінити організаційну модель, стати більш гнучкими та здатними адаптуватися до змін зовнішнього середовища. Задля цього корпорації прагнуть посилити свій вплив і контроль над малим і середнім бізнесом, створити розгалужену мережу зв'язків з гнучкими інноваційними підприємствами, здатними швидко реагувати на потреби ринку. У такий спосіб створюється гетерархічна структура або мережа зв'язків між глобальними, транснаціональними, національними корпораціями, їх дочірніми підприємствами, філіями та дрібним бізнесом, за рахунок чого корпоративні структури зберігають свою життєздатність за сучасних умов.

Проте, співпрацюючи з горизонтально-низовим рівнем мережі та розширюючи зв'язки з малим і середнім бізнесом, структура корпоративного капіталу залишається вертикально підпорядкованою, тобто ієрархічною. Створюючи розгалужену мережу зв'язків, великі корпорації одночасно посилюють свій вплив і контроль над малим і середнім бізнесом, але не знищують його.

Мережа або гетерархія є явищем протилежним ієрархії (табл. 1). У контексті нашого дослідження важливе значення мають наукові праці відомого вченого сучасності, який досліджує проблеми теорії інформаційного суспільства, професора Каліфорнійського університету М. Кастельса. Дослідник визначає мережу як «сукупність зв'язаних між собою вузлів» [5, с.155]. У працях науковця досліджується інтеграційна роль корпорації, побудова розгалуженої мережі її зв'язків та важливе місце, яке займає малий і середній бізнес у цій мережі. На нашу думку, мережу можна визначити як систему взаємозв'язків структур і суб'єктів горизонтального рівня.

Поняттям, аналогічним мережі, є гетерархія. На думку сучасного дослідника економічної соціології професора Колумбійського університету США Д.Старка принцип гетерархії «...не є ні ринковим, ні ієрархічним. Тоді як ієрархія припускає відносини залежності, а ринки – відносини незалежності, гетерархія передбачає відносини взаємозалежності та ... характеризується мінімальним ступенем ієрархічності й організаційною гетерогенністю» [10, с. 120]. Термін «гетерархія» був введений у 1945 р. неврологом Уорреном Маккаллоком. У ширшому контексті гетерархія визначається Д.Старком «...як процес, у якому окремо взятий елемент (заява, угода, ідентичність, організаційний блок, структура генетичного коду, ...) одночасно відображається у безлічі мереж, що перетинаються» [10, с. 120]. Наприклад, малий і середній бізнес формує власні зв'язки і водночас за умов сучасності є невід'ємною складовою ієрархічної системи корпоративної власності.

Отже, для структурування корпоративної власності характерною є не тільки її ієрархічна будова, а й такий спосіб її організації як мережа або гетерархія. Дані, наведені у табл. 2, вказують на те, що найбільші корпорації світу мають сотні і навіть тисячі філіалів, розташованих у різних країнах. Ці філіали є частиною мережі зв'язків корпоративної власності. Про їх вагомість засвідчує те, що «...значна частка торгових потоків Європи, Японії чи США – це торгівля в середині ТНК, тобто торгівля між двома дочірніми компаніями, що належать одній материнській корпорації. Наприклад, 36% загальної вартості експорту та 43%



імпорту США у 1994 р. були операціями всередині ТНК (продажі за кордон однієї філії іншій, що належать одній корпорації) » [8, с. 218].

Таблиця 1

Порівняльна характеристика ознак ієрархії та гетерархії

№ з/п	Ієрархія	Гетерархія
1.	Будова за пірамідальним принципом	Будова за принципом мережі
2.	Принцип вертикальної підпорядкованості	Принцип існування вертикальних і горизонтальних взаємозв'язків
3.	Метою є встановлення контролю	Мета – побудова зв'язків
4.	Інформація передається від нижчого рівня до вищого	Інформація розповсюджується в різних напрямках по всій організації
5.	Централізація	Децентралізація
6.	Нездатність швидко реагувати на зміни зовнішніх умов	Гнучкість та адаптивність до зовнішнього середовища
7.	Забюрократизованість, порівняно низька ефективність співпраці окремих елементів	Швидкість розповсюдження інформації, ефективне співробітництво підрозділів
8.	Вузька спеціалізація елементів структури	Співпраця всіх елементів структури задля досягнення спільної мети
9.	Жорстке підпорядкування	Автономія окремих елементів з одночасним посиленням взаємозалежності
10.	Інноваційною діяльністю займаються виключно спеціалізовані підрозділи	Функція пошуку інновацій розповсюджується на всі підрозділи організації

Джерело: розроблено і складено автором на основі: Старк Д. Гетерархія: організація диссонанса / Д. Старк // Экономическая социология. – 2009. – Т. 10.– № 1. – С. 57 – 89; Старк Д. Гетерархія: неоднозначність активів и організація різноманітності в постсоціалістических країнах / Д. Старк // Экономическая социология. – 2001. – Т. 2. – № 2. – С. 115–132.

Таблиця 2

Найбільші 15 ТНК за кількістю національних економік, в яких функціонують їхні філії

№ з/п	Назва корпорації	Країна базування материнської компанії	Кількість національних економік, в яких присутні філії компанії
1.	Douste Post AG	Німеччина	111
2.	Royal Dutch / Shell Group	Об'єднане Королівство / Нідерланди	98
3.	Nestle SA	Швейцарія	96
4.	Siemens AG	Німеччина	89
5.	BASF AG	Німеччина	88
6.	Procter& Gamble	США	75
7.	GlaxoSmithKline	Об'єднане Королівство	74
8.	Linde	Німеччина	72
9.	Bayer AG	Німеччина	71
10.	Philips Electronics	Нідерланди	68
11.	Total	Франція	66
12.	IBM	США	66
13.	WPP Group PLC	Об'єднане Королівство	64
14.	Roche Group	Швейцарія	62
15.	Novartis	Швейцарія	62

Джерело: World Investment Report 2008: Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge. – N.Y.; Geneva: United Nations, 2008. – С. 28.

З приводу дослідження проблем форм виробничої інтеграції корпорацій у вигляді включення дрібних та середніх підприємств у систему корпоративного господарювання М.Кастельс зазначає, що у сучасній індустріальній економіці великі корпорації вико-



нують консолідуючу місію щодо дрібного та середнього бізнесу. Дослідник визначає тенденцію організаційної еволюції – це перехід від масового виробництва до гнучкого виробництва або від фордизму до постфордизму. Модель масового виробництва була заснована на підвищенні продуктивності за рахунок економії на масштабі виробництва в конвейерному механізованому процесі виготовлення стандартизованої продукції, за умов контролю обширного ринку з боку специфічної організації – великої корпорації, побудованої на принципі вертикальної інтеграції й поділу праці [6, с. 159]. За сучасних темпів технологічних змін вузькоспеціалізоване виробниче обладнання стало застарілим, а система масового виробництва стала занадто негнучкою й дорогою для економіки. Відповіддю на це стала гнучка виробнича система, яка передбачає пристосування виробництва до безперервних змін та виробництво на замовлення. Гнучкі виробничі системи поєднують високі обсяги випуску, що дозволяють забезпечити економію на масштабі виробництва, із пристосованими до роботи на конкретне замовлення, легко здатними до перепрограмування виробничими системами. Нові технології дозволяють перелаштувати складальні лінії, характерні для великої корпорації, на набір гнучких виробничих одиниць, які можуть швидко реагувати на варіації ринку (гнучкість продукції) і на зміни в технології (гнучкість процесів) [6, с. 160].

М. Кастельс розрізняє дві форми організаційної гнучкості, які характеризуються міжфірмовими зв'язками. Мультиспрямована мережева модель має місце тоді, коли малі і середні фірми, знаходячись під фінансовим або технологічним контролем великих корпорацій, беруть на себе ініціативу із встановлення мережевих відносин з кількома великими підприємствами чи з іншими малими і середніми фірмами, створюючи спільні підприємства. Прикладом такої мережевої моделі є успіх діяльності мереж дрібних і сімейних підприємств у Гонконгу протягом кінця 50-х – початком 80-х років, експортоорієнтована продукція яких була конкурентоспроможною на світових ринках.

Ліцензійно-субпідрядна модель виробництва (*umbrella corporation*) відображена в діяльності компанії Benetton. Італійська трикотажна фірма – мультинаціональне підприємство, що виросло з маленького сімейного бізнесу, оперує на базі ліцензованих комерційних пілг, маючи приблизно 5500 магазинів у 120 країнах світу, для ексклюзивного розподілу своєї продукції під найсуворішим контролем центральної фірми [6, с. 165 – 166].

Організована мережа незалежних фірм є також переважаючою формою економічної активності в ринкових економіках Східної Азії. Основні мережі в цьому регіоні зосереджені навколо таких корпорацій як Toyota Nissan, Hitachi, Toshiba, Tokai Bank, Huindai, Samsung, LG і Daewoo [6, с. 176 – 178].

Таким чином, система, яка характеризується більшою різноманітністю організаційних форм, з більшою вірогідністю знайде задовільне рішення під час зміни зовнішніх умов. Саме гетерархія, або мережа, є найбільш ефективною будовою систем за умов зміни середовища. Отже, на нашу думку, ефективне функціонування корпоративної власності забезпечується завдяки її гетерархічній будові.

Внаслідок поєднання переваг ієрархічно підпорядкованих корпорацій з можливостями горизонтально-низового рівня мережі – малого і середнього бізнесу, відкриваються нові перспективи в діяльності цих ланок ієрархії корпоративного капіталу. Прикладом поєднання переваг двох сторін є об'єднання економічних вигод від ефекту масштабу великої корпорації та використання можливостей гнучкого венчурного підприємництва й інтелектуального капіталу та ін. (рис. 1).

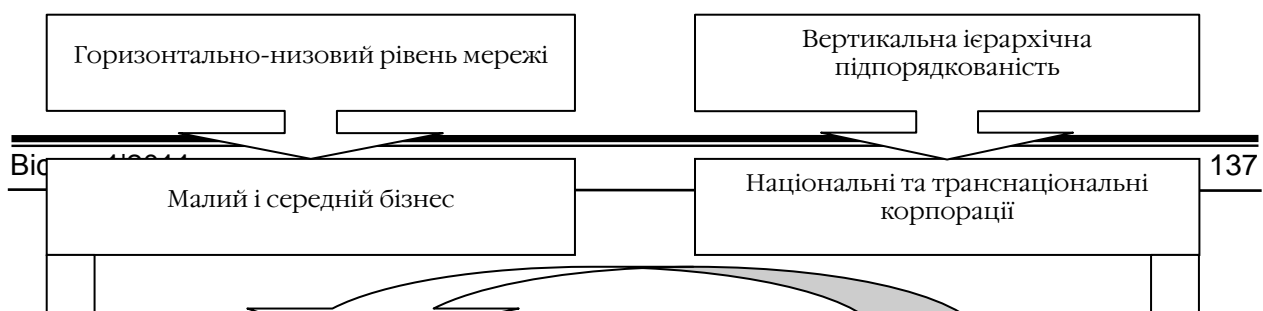




Рис. 1. Взаємодія переваг та можливостей різних ланок в ієрархії корпоративного капіталу

Джерело: розроблено автором.

Таким чином, тісна взаємодія корпоративних структур з малим та середнім бізнесом стає підґрунтям для збільшення ваги корпорацій на світовому ринку та посилення їх впливу на якість продукції та рівень цін. Корпорації, маючи величезні фінансові ресурси, за сучасних умов намагаються всіляко сприяти розвитку суб'єктів горизонтально-низового рівня мережі, оскільки усвідомлюють їх потенційні можливості та ті переваги, які забезпечує малий і середній бізнес. Великі корпоративні структури не перешкоджають діяльності малих венчурних підприємств, а, навпаки, підтримують розвиток та знаходять оптимальні форми співпраці з ними. Підтвердженням цього є те, що витрати філій закордонних ТНК у 2005 р. на наукові дослідження і розробки в США становили 31,694 млрд. доларів США, в Японії – 7,045 млрд. доларів США [14].

Венчурне підприємництво є важливим ланцюгом впровадження та підвищення ефективності реалізації інноваційних та інвестиційних програм корпоративного капіталу. Венчурні фірми – це здебільшого малі підприємства у новітніх галузях виробництва (електроніка, біохімія, біоінженерія, виробництво споживчих товарів), які швидко прогресують і в яких відбувається інтенсивна зміна поколінь продуктів і технологій, пов'язаних з базисними інноваціями. Особливі інноваційні можливості венчурного капіталу обумовлені такими чинниками. По-перше, венчурний капітал пов'язаний з особливою інтелектуальною працею у тих відтворювальних процесах, де він сам відіграє роль одного з найважливіших ресурсів. По-друге, він пов'язаний з підприємницькою працею, що представляє собою таку діяльність, якій притаманне новаторство, винахідництво, готовність ризикувати майном, нетрадиційні мотивації та ін. [3, с. 49]. Малі венчурні підприємства спеціалізуються у сферах наукових досліджень, розробок, впровадження інновацій, організація яких пов'язана з підвищеним ризиком. До таких гнучких інноваційних форм організації бізнесу можна віднести «розумні» компанії, сільових посередників, компанії по роботі з клієнтами, виробничі платформи, сервісні платформи та ін., які завдяки використанню аутсорсингу створюють мережу горизонтальних зв'язків. Саме завдяки співпраці з дрібними інноваційними підприємствами, корпорації, надаючи їм нові можливості, натомість отримують новаторські нетрадиційні види діяльності, винаходи, наукові розробки, нові комбінації ресурсів, нові шляхи задоволення індивідуальних потреб і, таким чином, посилюють свій вплив.



Проте, побутує думка, що атомарні компанії (тобто дрібні гнучкі форми організації бізнесу) приходять на зміну великим корпоративним утворенням і з часом повністю замінюють їх [9]. Ф. Фукуяма відзначає, що «...професора бізнес-шкіл, консультанти з управління та спеціалісти з інформаційних технологій все підкреслюють достоїнства сильно децентралізованих фірм, та деякі стверджують, що у наступаючому столітті великі ієрархічні корпорації поступляться місцем новій формі – мережам» [12, с. 267]. На нашу думку, такий підхід романтизує повну загибель великої корпорації та повну незалежність мереж. У сучасному суспільстві мережева форма організації набуває все більшого поширення, але гнучкі інноваційні форми організації бізнесу («розумні» компанії, сітьові посередники, компанії по роботі з клієнтами, виробничі платформи, сервісні платформи та ін.) залишаються залежними і повністю підпорядкованими та контролюються глобальними корпораціями. Отже, за умов глобалізації стає закономірним одночасне посилення співпраці між ланками ієрархічної структури корпоративної власності й поширення впливу корпорацій на горизонтальному рівні. Розширення і розвиток корпоративної власності забезпечується за рахунок включення до її ієрархічної будови мережевих зв'язків між дрібними і середніми підприємствами. Підтвердження цієї думки ми знаходимо у вітчизняного дослідника А.А. Гриценка, який підкреслює, що за умов глобального формування різноманітних мереж з'являються нові ефективні форми організації, а саме – поєднання ієрархії та мереж у нові утворення, які можна охарактеризувати як ієрархічні мережі або мережеву ієрархію [2, с. 55]. Саме такий вихід знайшли транснаціональні корпорації, які є учасниками ієрархії і мережі одночасно.

Підсумовуючи результати дослідження, доходимо таких висновків.

По-перше, структурування корпоративної власності здійснюється вертикально і горизонтально одночасно.

По-друге, ієрархія і мережа (гетерархія) є основними формами побудови систем, у тому числі системи відносин корпоративної власності. За сучасних умов ефективно функціонувати вдається лише більш складним системам у вигляді конгломерату ієрархічно-мережевого системного структурування.

По-третє, нині все більшого значення набувають мережі, які створює малий і середній бізнес, що за певних умов підпорядковується корпоративному капіталу в системі кооперації і поділу праці.

По-четверте, великі корпоративні структури, усвідомлюючи потенційні переваги і можливості співпраці з малим і середнім бізнесом, не знищують його, а навпаки, підтримують його розвиток, зокрема у таких інноваційних напрямках як електроніка, біохімія, біоінженерія та ін.

По-п'яте, у суспільній і науковій практиці існує соціально-економічний романтизм, відповідно до якого мережі є незалежними і зумовлюють повний занепад корпорацій. За сучасних умов малий і середній бізнес продовжує залишатись під контролем великих корпоративних структур.

Література

1. Гражевська Н.І. Економічні системи епохи глобальних змін / Н.І.Гражевська – К.: Знання, 2008. – 431 с.
2. Гриценко А.А. Иерархия и сетевые структуры в институциональной архитектонике экономических систем / А.А. Гриценко // Научные труды ДонНТУ. Серия: экономическая. – 2007. – Вып. 31-1. – С. 51–55.
3. Мандибура В.О. Архитектоника та особливості розвитку сучасного капіталу / В.О. Мандибура // Теоретичні та прикладні питання економіки: зб. наук. праць; під ред. А.В. Шегди. – К.: Київський національний університет імені Тараса Шевченка. – 2006. – Вип. 10. – 275 с.
4. Мандибура В.О. Закономірності ієрархічного та мережевого структурування корпоративного капіталу в умовах глобалізації / В.О. Мандибура, Г.Ю. Потапчук // Економіка і управління. – 2007. – №3. – С. 14 – 24.
5. Мануель Кастельс. Интернет-галактика. Міркування щодо Інтернету, бізнесу і суспільства / Мануель Кастельс; [пер. с англ. Е.Г. Ганиш, А.Б. Волкова]. – К.: Ваклер, 2007. – 304 с.
6. Мануель Кастельс. Информационная эпоха: экономика, общество и культура / Мануель Кастельс; [пер. с англ.; под науч. ред. О.И. Шкаратана]. – М.: ГУ ВШЭ, 2000. – 608 с.



7. Павленко Ю.В. Ієрархічні та мережеві структури в суспільно-економічній історії людства / Ю.В. Павленко // Економічна теорія. – 2007. – №1. – С. 13 – 35.
8. Рене Сандретто. Глобалізація та національний суверенітет. Захист нетрадиційних поглядів / Рене Сандретто // Журнал європейської економіки. – Видання Тернопільської академії народного господарства. – Червень 2003. – Т. 2 (№2). – С. 214 – 225.
9. Роджер Камрасс. Алхимия корпорации. Как реформировать структуру бизнеса в соответствии с реалиями завтрашнего дня / Роджер Камрасс, Мартин Фарнкомб. – М.: Изд. дом «Секрет фирмы», 2005. – 254 с.
10. Старк Д. Гетерархия: неоднозначность активов и организация разнообразия в постсоциалистических странах / Д. Старк // Экономическая социология. – 2001. – Т. 2. – №2. – С. 115 – 132.
11. Ульянов К.Є. Мережеві форми взаємодії фірм в епоху глобалізації / К.Є. Ульянов // Формування ринкових відносин в Україні. – 2010. – №8 (111). – С. 8 – 11.
12. Фукуяма Ф. Великий разрыв / Фукуяма Ф.; [пер. с англ.]. – М.: АСТ; Ермак, 2004. – 476 с.
13. Transnational Corporations Statistics [Електронний ресурс] // UNCTAD : [сайт]. – Текст. дані. – United Nations Conference on Trade and Development, 2002. – Режим доступу: <http://www.unctad.org/Templates/Page.asp?intItemID=3159&lang=1> (4.11.2010). – Назва з екрана.
14. World Investment Report 2008: Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge. – N.Y.; Geneva: United Nations, 2008.

Сливка Т.О. Тенденции взаимодействия корпораций и сетевой экономики В статье исследована иерархическая и сетевая структура современной корпорации. *Раскрыты направления и тенденции взаимодействия корпораций с малым и средним бизнесом. Подчёркнуто значение малого и среднего бизнеса в условиях глобализации.*

Ключевые слова: корпорация, межфирменные связи, иерархия, гетерархия, сеть, малый и средний бизнес.

Slyvka T.O. Trends of interaction between corporations and network economy. *The hierarchical and network structures of modern corporations are studied. The ways and trends of interaction of small and medium business between corporations are outlined. The importance of small and medium business in terms of globalization is emphasized.*

Key words: corporation, inter-firm links, hierarchy, network, small and medium business.



УДК 331.5:339.9

Харкянен Л.В.,

канд. екон. наук, доцент кафедри маркетингу та менеджменту

Петренко В.М.,

ст. викладач кафедри маркетингу та менеджменту
АПСВ ФПУ

Тенденції та проблеми ринку праці за умов глобалізації

У статті представлений комплексний аналіз стану ринку праці у світі та в Україні. Досліджені тенденції його розвитку, а також запропоновані заходи щодо попередження негативних наслідків цих тенденцій.

Ключові слова: ринок праці, тенденції, проблеми, глобалізація, економічна криза, безробіття, зайнятість, робочі місця, міграція.

Економічна криза загострила багато проблем ринку праці у глобальному масштабі, що проявилось у безпрецедентному зростанні безробіття, неповної зайнятості та неформальної праці. Зокрема, у щорічній доповіді Міжнародного бюро праці (МБП) зазначається, що кількість непрацевлаштованого населення за 2009 р. у світі досягла 212 млн. осіб, збільшившись за рік на 34 млн., а світовий рівень безробіття зріс на 0,9 відсоткового пункту і становив у середньому 6,6 %, з відчутними змінами по регіонах. Так, якщо в Східній Азії показник безробіття становить 4,4%, то в Центральній та Південно-Східній Європі безробіття перевищує 10%. За 2009 р. суттєво зросла кількість осіб (на 109 млн.), трудові права яких не захищено, а загалом таких осіб налічується 1,5 млрд., або 50,5 % від кількості тих, хто має роботу [8].

Ситуація ускладнюється ще й тим, що за розрахунками фахівців, щорічно на світовий ринок вступає 45 млн. осіб, більшість з яких – молоді люди, і тому до 2015 р. необхідно буде створити близько 300 млн. нових робочих місць для того, щоб задовольнити потреби у працевлаштуванні зростаючої чисельності робочої сили [2].

Ці обставини і зумовили актуальність цієї теми дослідження.

Різні аспекти проблем ринку праці та тенденції, які на ньому відбуваються, розглядалися у наукових працях А. Колота, Е. Лібанової, В. Геєца, Ю.Маршавіна, С. Томакової та ін.

Метою нашої статті є систематизація та комплексний аналіз стану ринку праці як в Україні, так і у світі, визначення впливу глобалізаційних чинників на його подальший розвиток та визначення шляхів підвищення зайнятості населення, його соціального захисту.

Сьогодні ключовим моментом розвитку світового ринку праці є розвиток нових форм зайнятості, а саме – неповної, вторинної, тимчасової, сезонної, неформальної (без офіційного оформлення), самозайнятості тощо. У сфері послуг поширюється практика субконтрактного найму, а інтенсивне використання інформаційних технологій дозволяє залучати до праці висококваліфікованих працівників, які в основному можуть виконувати роботу вдома. Зростає гнучкість використання робочої сили. Проявляється це у значному підвищенні її мобільності та у формуванні багатопрофільного працівника нової формації, який поєднує у собі різноманітні фахи і види трудової діяльності та постійно підвищує рівень освіти і професійної підготовки.

А це у свою чергу вимагає організації якісно нової системи підготовки і перепідготовки кадрів, яка забезпечить їх оперативну адаптацію до постійних ринкових змін.

І сьогодні, на нашу думку, зусилля освіти повинні спрямовуватись на заохочення людини до отримання знань, які дозволять їй стати конкурентоспроможним фахівцем як у своїй країні, так і за кордоном.



Крім того, потребують заходів стимулювання та заохочення навчання на виробництві для підприємства. Одним з таких заходів в Україні може бути включення всіх коштів підприємства, які використовуються для навчання і перекваліфікації персоналу, до складу собівартості продукції.

Особливої уваги з боку держави потребує професійно-технічна освіта і, у першу чергу, йдеться про збільшення фінансування та застосування заохочувальних пропагандистських заходів щодо підвищення її престижу, у тому числі за рахунок державного та місцевих бюджетів.

Враховуючи викладене, в Україні потрібні структурні перетворення, які мають орієнтуватись на використання знань та інтелекту людини, оскільки це є головним ресурсом у сучасному розвитку економіки. Світовий досвід вказує на те, що впровадження засад економіки знань зменшує рівень безробіття. Наприклад, в Ірландії у 2000 р. порівняно з 1990 р. за цим фактором безробіття знизилось майже утричі при зростанні прямих іноземних інвестицій з 2 до 5 % від ВВП [4].

Розумна грамотна людина завжди спроможна опанувати нові сфери діяльності, які постійно з'являються у глобалізованому ринковому середовищі.

Світові тенденції засвідчують, що ціна висококваліфікованої робочої сили постійно зростала, збільшувалась і заробітна плата (достатньо швидкими темпами) і в Україні до початку кризи. Але якщо порівняти заробітну плату українських працівників з їх рівнем, наприклад, у країнах Євросоюзу, до якого наша держава прагне приєднатися, то це порівняння буде не на користь України.

У всьому світі зростає популярність вищої школи, її наукоємність та інформаційно-комунікаційна складова. Так, чисельність студентів вищої школи 203 країн світу зросла з 70-х років ХХ ст. до середини 2000-х років ХХІ ст. з 13 до 111 млн. осіб, оскільки краща освіта зумовлює більшу конкурентоспроможність на ринку праці і, відповідно, вищий дохід (на жаль, це не завжди так відбувається у нашій країні) і, відповідно, вищий соціальний статус надає можливість свободи життєвого вибору і збереження здоров'я. Наприклад, у США різниця між середньою заробітною платою випускників шкіл і бакалаврів з 1975 до 2005 р. зросла з 19 до 63 % для чоловіків і з 37 до 70 % у жінок [6].

Кращі університети світу збільшують наукову складову вищої освіти. Вони залучають до співпраці провідних науковців, стимулюють участь студентів у науковій роботі, оснащують процес навчання сучасними технологіями.

Інформаційно-комунікаційна складова освіти розвивається у двох напрямках:

- здійснюється технічне забезпечення навчального процесу;
- студентам/учням прищеплюються інформаційно-комунікаційні навички.

Кращі університети світу повністю забезпечені комп'ютерами та Інтернет-трафіком. А школи, наприклад, у США мали у 2006 р. 76 комп'ютерів на 100 учнів, в Японії – 82. В Україні – 18 комп'ютерів на 1000 жителів. З республік колишнього СРСР найкращий стан у Естонії, Латвії й Литві – 35,38 комп'ютерів та у Росії – 43,59 комп'ютерів на 1000 жителів [6].

Все більшого значення набуває безперервна освіта, і насамперед, професійна, яка у розвинутих країнах є невід'ємною складовою життя більшості населення і забезпечує постійне оновлення і доповнення умінь і навичок. Так, наприклад, Франція і Німеччина значно більше фінансують з державного бюджету професійну освіту, ніж університетську.

Тенденції світового ринку праці позначаються і на стані розвитку національного ринку праці України. Так, сьогодні у нашій країні набувають розвитку такі форми зайнятості як неформальна, неповна, вторинна, тимчасова, сезонна, самозайнятість. Так, неформальна зайнятість зросла з 14,8 % у 2000 р. до 22,3 % у 2007 р. [3]. На жаль, дані про неформальну зайнятість в Україні суттєво відрізняються за різними джерелами, що викликано недосконалістю систем її оцінки, що застосовуються в нашій країні.

Сьогодні відбувається перерозподіл робочої сили між окремими країнами і континентами. Це ілюструється постійним зростанням міграційних потоків з менш розвинутих регіонів світу у більш розвинуті.



Трудова міграція зростала до розгортання економічної кризи. За різними оцінками, вона становила 2 – 7 млн. осіб [7].

У період кризи відбувалось часткове повернення працівників, які виїжджали за кордон, що було пов'язано зі скороченням робочих місць у зарубіжних країнах.

Проблемою для України (як і для інших країн з перехідною економікою) є те, що освітній рівень мігрантів є вищим, ніж середній рівень освіти населення, зайнятого в економіці.

У цьому зв'язку в Україні потребує вдосконалення діяльність держави в питаннях трудової міграції, а саме – вирішення питань допомоги трудовим мігрантам, що повернулися на Батьківщину та приїхали в Україну.

За оцінками фахівців, у 2013–2020 рр. відбуватиметься часткове повернення працівників з-за кордону, які виїжджали для роботи за рубіж. Це пов'язується з тим, що у цей період почнеться зростання економічного розвитку, яке призведе до зростання рівня доходів населення в Україні. Крім того, структурні зміни економіки зумовлюють зростання попиту на кваліфікованих працівників, які будуть згодні працювати за менші гроші, ніж у країнах Заходу. Як правило, це працівники з країн так званого «третього світу».

Слід відзначити той факт, що міграція має переваги, і недоліки у довгостроковому періоді як для країн походження, так і для країн прийому мігрантів. Вона сприяє більш легкій адаптації ринку праці у країнах, що їх приймають, зокрема, у період піднесення економіки, коли за рахунок мігрантів поповнюється нестача пропозиції робочої сили. У період спаду робітники-мігранти часто-густо втрачають роботу, хоча багато з них може прийняти рішення не повертатися на батьківщину, що підвищує ризик експлуатації їхньої праці. Багато вчених у своїх дослідженнях відзначають значний внесок робітників-мігрантів у розвиток економіки країн, які їх приймають, хоча конкуренція між ними і місцевими робітниками, особливо за високооплачувані робочі місця, може викликати соціальне напруження. Крім того, інтеграція у суспільство у цілому може бути складною для робітників-мігрантів.

Переваги міграції для країн походження мігрантів полягають у зниженні напруги на місцевих ринках праці при умові розповсюдження безробіття і неповної зайнятості та припливу грошових переказів, які вносять вклад у розвиток економіки і підвищують життєвий рівень їх отримувачів. Але ж грошові перекази можуть здійснювати і негативний вплив на економіку. Вони можуть лишити отримувачів стимулів до праці, оскільки їх доход може бути вищим за рівень оплати праці, яка пропонується на робочих місцях, що є у країні. При цьому великою проблемою є «втеча мізків», яка позбавляє країну найбільш здібних, талановитих, і як правило, молодих робітників. А це знижує потенціал економічного розвитку країни і поступово може призвести до дефіциту кваліфікованих кадрів з одночасним негативним впливом на приплив прямих іноземних інвестицій та внутрішніх інвестицій. Крім того, коливання попиту на робітників-мігрантів у країнах, що їх приймають, пов'язані з економічними циклами і які часто-густо ускладнюються офіційною міграційною політикою. Тому коливання попиту на робітників-мігрантів можуть призвести до дестабілізації ринків праці у країнах походження мігрантів.

Залучення робітників-мігрантів з країн їх походження відбувається також у період економічної експансії, що призводить до нестачі робочої сили, але у період спаду виникають стимули до повернення мігрантів, що поглиблює негативний вплив на ринок праці країн їх походження.

Важливим документом у сфері вирішення проблем ринку праці на міжнародному рівні є Глобальний пакт про робочі місця, прийнятий Міжнародною конференцією праці на її 98-й сесії у Женеві 19 червня 2009 р. У цьому пакті надаються рекомендації з вирішення питань найближчого економічного відновлення, і, що особливо важливо – питань майбутнього. Використання цих рекомендацій «... дозволить всім державам, а у тому числі, країнам, що розвиваються, перетворити зайнятість і соціальний захист у стержневий елемент своєї соціально-економічної політики і політики у сфері скорочення масштабів бідності, яка б користувалась широкою міжнародною підтримкою» [2].



Вирішенню проблем зайнятості сприяє й затверджена у 2006 р. в Україні «Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2015 р.», яка визначає напрями активізації співробітництва регіонів, зокрема, пайове державне фінансування програм і проектів транскордонного співробітництва, що дозволило передбачити у Державній програмі розвитку транскордонного співробітництва на 2007 – 2010 рр. державну фінансову підтримку реалізації 16 проектів у восьми областях України на загальну суму 21,058 млн. грн. [5].

Але, як засвідчують дослідження І.Г.Бабець, можливості цієї програми технічної допомоги українськими підприємствами не використані повністю. З огляду на подальше розширення євроінтеграції України саме використання європейського досвіду міжрегіонального співробітництва в ЄС дозволить їй активізувати міжнародну співпрацю регіонів, що сприятиме підвищенню ефективності розвитку економіки в цілому, і у тому числі ринку праці, оскільки одним з напрямів реалізації політики співпраці щодо економічного зростання регіонів є регіональна конкурентоспроможність і працевлаштування [1].

Таким чином, проблеми, що виникають на ринку праці будь-якої країни за умов глобалізації, можуть бути успішно вирішені тільки спільними зусиллями світової спільноти. Як зазначає генеральний директор МОП Х.Сомавія, сприяти збереженню роботи можна, успішно поєднуючи державну політику і приватні програми інвестицій Але, у доповіді МБП наголошується, що навіть за умови прийняття відповідних заходів і відновлення економічного зростання в більшості країн світу, реальне відновлення ринку праці, тобто скорочення рівня безробіття до показників початку кризового періоду, може становити термін від 3,5 до 5 років [8].

Література

1. Бабець І.Г. Досвід державного регулювання міжрегіональної співпраці у країнах Європейського Союзу / І.Г. Бабець // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – №6 (96). – С. 4 – 9.
2. Глобальный пакт о рабочих местах // www.ilo.org/publn
3. Держкомстат // www.ukrstat.gov.ua
4. Мусіна Л. О. Основні засади переходу до економіки знань: перспективи для України / Л.О. Мусіна // Економіка і прогнозування. – 2003. – № 3. – С. 87– 107.
5. Про затвердження Державної програми розвитку транскордонного співробітництва на 2007 – 2010 роки: Постанова Кабінету Міністрів України від 27. 12. 2006.- №1819// www.guon.kiev.ua.
6. Україна 2020. Стратегія національної модернізації. – К: Інститут економіки та прогнозування НАНУ, 2009. – 218 с.
7. ETF, Black Sealabour Market Reviess: Ukraine Country Report, 2009.
8. Доповідь МБП «Глобальні тенденції в сфері зайнятості »,2009// www.tsn.ua.

Харкянен Л.В., Петренко В.М. Тенденции и проблемы рынка труда в условиях глобализации. В статье представлен комплексный анализ состояния рынка труда в мире и в Украине, исследованы тенденции его развития, а также предложены меры по предупреждению негативных последствий этих тенденций

Ключевые слова: рынок труда, тенденции, проблемы, глобализация, экономический кризис, безработица, занятость, рабочие места, миграция.

Kharkianen L.V., Petrenko V.M. Tendencies and problems of labour market in terms of globalization. This article deals with the comprehensive analysis of labor market in the whole world and in Ukraine. The tendencies and problems of labour market are studied as well as the measures for the prevention of negative consequences are proposed.

Key words: labor market ,tendencies, problems, globalization, economic crisis, unemployment, employment, working places, migration.

УДК 338.22:330.341.1



Ціпуринда В. С.,

канд. екон. наук ст. викладач, заст. декана ФЕМП
Київського національного торговельно-економічного університету

Проблемні питання розвитку бізнесу і підприємництва на засадах інноваційного підходу

У статті розглядаються проблемні питання розвитку бізнесу і підприємництва за умов перехідного періоду економіки України і становлення держави. На основі досліджень сучасних фахівців розроблені і запропоновані деякі рекомендації щодо комплексного механізму сприяння розвитку підприємництва у новому громадянському суспільстві.

Ключові слова: бізнес, інноваційний підхід, торгівля, підприємство, планування, нові управлінські технології.

На сучасному етапі розвитку України ще повільно здійснюється реструктуризація економіки в плані зростання ефективності малого та середнього бізнесу, що створило б економічні та соціальні передумови для швидкого росту середнього класу, який є основою демократичного громадянського суспільства в розвинутих країнах. Незважаючи на те, що проголошено виконання Національної програми сприяння розвитку малого підприємництва ще у 2002 р. (розпорядження Кабміну від 16.11. 2002 р. № 654), існує ще чимало проблем. Також проголошено формування конкурентоспроможної соціально спрямованої економіки з розвинутим приватним сектором та його важливою складовою – підприємництвом, що є стратегічним курсом економічної політики держави. Наприклад, розпорядженням Кабміну про заходи на 2004 р. про удосконалення нормативно-правової бази у сфері підприємницької діяльності передбачається:

- залучення неурядових організацій до оцінки ефективності дій та аналізу наслідків впровадження регулятивних актів;
- формування єдиної державної регуляторної політики у сфері підприємництва.

Починаючи з 2010 р., влада, уряд намагається вирішити цю нагальну проблему, але для успіху в її вирішенні потрібні узгоджені дії Президента, Верховної Ради, уряду та місцевого самоврядування. На жаль, про певні досягнення говорити ще надто рано.

Очевидно, щоб подолати таке становище в країні, окрім узгоджених дій трьох гілок влади щодо нормативно-правових актів підтримки підприємництва, потрібна ще й інноваційна політика на основі інноваційного економічного зростання, інструментом реалізації якого, на даному етапі розвитку, повинна бути збалансована державна інноваційна політика, яка охоплює весь комплекс перебудови і взаємно пов'язаного розвитку галузей: науково-дослідних, промисловості, торгівлі, освіти, законодавчо-правових та фінансових інституцій тощо.

Тому метою цієї статті є розгляд проблемних питань розвитку бізнесу і підприємництва на сучасному етапі розвитку економіки України з урахуванням комплексного, системного підходу до взаємної узгодженості дій не тільки трьох гілок влади, а й розвитку місцевого самоврядування, узгодженого розвитку соціального середовища, економіки, нормативно-правової та фінансової бази, підвищення соціально-економічної ефективності і продуктивності суспільного виробництва на основі інноваційного економічного зростання та високого рівня освіти й культури управління.

Кожна суспільно-економічна система завжди має потужні механізми самоізоляції, самопідтримки, засновані на монопольній владі. Але з точки зору системного аналізу, система, яка себе так чи інакше ізолює з середини або ззовні, саморуйнується, проходячи через кризи. Дослідження Інституту конкурентного суспільства [4, 5] ще у березні – квітні 2005 р. визначили основні проблеми сучасного підприємництва, які мають місце,



незважаючи на достатню кількість регулятивних актів держави по забезпеченню розвитку середнього і малого бізнесу:

- нерівні умови ведення бізнесу, нерівні умови конкуренції;
- велика кількість неофіційних платежів, що є поширеним явищем;
- доступ до фінансування бізнесу ще обмежений;
- оцінка умов для ведення бізнесу на місцевому рівні є низькою через відсутність наукових досліджень у цьому напрямі;
- значні регіональні відмінності регулятивних процедур;
- податкова система не сприяє розвитку (більше 70% підприємців вважають, що податкова система гальмує розвиток бізнесу);
- незадовільне сприяння місцевої влади розвитку малого та середнього бізнесу (40% підприємців дають низьку оцінку);
- система перевірок, складність та непрозорість її здійснення, створює великі труднощі для діяльності;
- митне регулювання залишається складним і непрозорим і є значною перешкодою для ведення бізнесу при зовнішньоекономічній діяльності (більше 40% негативних оцінок);
- складність отримання дозволів на ведення підприємництва від органів влади;
- недовіра до судової системи щодо її можливостей забезпечення виконання комерційних контрактів, особливо контрактів з державою і захисту бізнесу від кримінальних елементів (більше 30% негативних оцінок).

Сучасний стан суспільства, економіки в країні потребує нових підходів до діяльності бізнес-сектора, розвитку підприємництва, і, насамперед узгодження напрямів комплексного розвитку держави, високого рівня культури управління у всіх сферах діяльності, досконалих методів та механізмів застосування інноваційних управлінських технологій, пошуку більш ефективних партнерських відносин ділових кіл з владою та громадським сектором.

У перехідний період розвитку країни необхідно розглядати підприємництво і бізнес не тільки з точки зору економічної ефективності, але насамперед з точки зору соціальної, яка припускає якісне зростання активності людського фактору не тільки в процесі виробництва, а й ефективної партнерської взаємодії бізнесу і влади у розбудові громадянського суспільства [1–2; 11]. Це забезпечить пошук нових шляхів у виявленні закономірностей управління, моделювання і прогнозування розвитку суспільства.

Для сталого розвитку суспільства держава повинна мати стратегію ефективного і поетапного формування соціальної та економічної сфери життя, яка базується на новітній соціально-економічній теорії згідно з універсальними закономірностями розвитку систем. Відсутність довгострокової стратегії позбавляє суспільство перспективи, зароджує апатію громадян. Як наслідок, виникають соціальні кризи, напруженість, економічні проблеми. Зрозуміло, що суспільство – змістовність розвитку, а держава – його форма, структура, або умови прояву суспільно-економічної формації, розбудованої на основі відповідних соціально-економічних укладів.

Як стверджується у новітніх системних дослідженнях [7; 10], наявність трьох факторів забезпечує сталий розвиток суспільства:

- система управління, узгоджена «знизу доверху» згідно з універсальною схемою повторення інфраструктури (суспільство – регіон – місто) з трьома гілками управління: законодавчою (зміст розвитку), виконавчою (форма, структура), судовою (узгодження названих вище) – як причина – взаємозв'язок – наслідок;
- рівень державного і регіонального самоуправління з подвійністю системи управління: держава (сфера причин, де формуються управлінські концепції) і суспільство (сфера наслідку, де перевіряється якість цих управлінських концепцій). Узгодженість двох систем управління забезпечує можливість кожної людини включитись до процесу розвитку держави через творче зростання по трьох рівнях: особистість – колектив – суспільство. Система народовладдя через участь людини в управлінні розвитком суспільства дає можливість усунути кризи та конфлікти «верхів» та «низів»;



- структуризація і розвиток колективної стратегії, яка стимулює розвиток особистості через виховання якостей: відповідальність за довкілля; дисципліну та етику партнерства; ініціативу та сприйняття інновацій.

Сучасні наукові доробки [3–6; 12] стверджують, що основними ознаками суспільства нового типу є:

- поетапне визрівання нових перспективних соціально-економічних укладів і видів господарювання на основі наявних методів виробництва та не проявлених укладів в суспільстві як нових типів виробничих відносин і громадського самоврядування;
- формування державності на фундаменті нового способу виробництва, видів власності та рівня культури. Державність формується поетапно і органічно входить у життя кожної людини. Зміцнення державності повинно стимулювати зростання всіх верств населення;
- масовий пошук нетрадиційних методів вирішення важливих проблем суспільства через зростання ініціативи населення.

Формування сучасного громадянського суспільства як перехідного етапу до нової суспільно-економічної формації повинно базуватись на процесі його інституціалізації на основі механізму системи громадянського самоврядування, яка вбирає весь спектр багаторівневих взаємин (територіальних, виробничих, соціальних) [8–9]. Це і є ефективний механізм реалізації стратегії розвитку країни. Розуміння змістовності громадянського суспільства повинно перерости із вузького «третього сектора» на суспільство, де влада є частиною громадянського суспільства, забезпечити прозорість її дій. При цьому підприємці та громадські організації теж повинні бути налаштовані на партнерство з владою.

Для цього потрібно:

- сприйняття нової ролі людини – творця нових взаємин через колективне співробітництво, посилення інтеграційних процесів, усунення розбіжностей;
- розвиток нових управлінських технологій на основі причинно-системного підходу, системно-логічного мислення, згідно з універсальними закономірностями розвитку систем;
- розвиток універсальної багаторівневої системи управління в державі та у міждержавних відносинах;
- створення систем безперервної освіти впродовж усього життя людини та здорового способу життя на основі універсального формування досвіду колективної стратегії та системи самоуправління.

На нашу думку, сьогодні становленню та розвитку самоуправління і самоврядування заважає:

- слабкий розвиток інститутів громадянського суспільства;
- конфлікт законодавства і реальної практики життя;
- суперечності між мерією та депутатським корпусом;
- недостатність практики реалізації нових ринкових принципів, альтернативних адміністративним методам управління;
- низький рівень громадської активності.

Тому, на нашу думку, необхідно забезпечити:

- прозорість місцевого самоврядування (в тому числі, на виробництві);
- зрозумілість дій місцевої влади для населення та регулярне оприлюднення владою матеріалів з регулятивної політики, виконання законодавчих актів;
- участь населення у вирішенні проблем на рівні району, міста, регіону, держави;
- прозорість відносин та виконання зобов'язань держави, центральних та особливо місцевих органів влади, відповідно до чинних законів;
- ефективність правової судової системи;
- спрощення та стабілізація законодавства, яке б привело до покращення загальної якості бізнес-середовища;
- розвиток правової культури всіх рівнів громадян, представників бізнесу, громадських організацій, влади;



- покращення законодавчих актів з метою забезпечення системного нормативного регулювання оподаткування, здійснення перевірок підприємств, отримання дозволів та погоджень тощо;
- забезпечення доступу до інформації про регуляторні процедури для підприємців;
- забезпечити у ЗМІ обговорення проектів нормативних актів, роз'яснення нових законодавчих актів підприємцям, відстеження впливу законодавчих змін на бізнес-середовище;
- підвищення відповідальності органів влади за поширення монополізації;
- забезпечити багатогранність освіти та інформації (державна, приватна, громадська), а також всебічну підготовку кадрів;
- виробити науково обґрунтовані індикатори і критерії розвитку громадянського суспільства та розвитку підприємництва.

Слід ввести ефективні методи громадського контролю:

- інформаційний обмін по вертикалі та горизонталі (у тому числі і через Центри збирання пропозицій і їх обробки), концентрація пропозицій громадськості і бізнесу та їх лобіювання на всіх рівнях влади;
- постійне висвітлення дій всіх ланок у ЗМІ;
- взяття участі громадських організацій і бізнесу в процесі розробки, аналізу, обґрунтування документів регуляторної політики;
- постійне оприлюднення виконання регулятивних актів та дослідження конкретних дій органів влади за конкретний період.

Відомо, що система, за якої не усвідомлюються цілі розвитку, – нежиттєздатна, тому потрібно:

- чіткіше визначити критерії та напрям розвитку держави на основі соціально-економічної теорії розвитку згідно з універсальними закономірностями розвитку систем;
- більш чітко визначити місце та місію не тільки держави в міжнародному співтоваристві, а й кожного регіону в державі;
- розвивати інформативність населення, систему безперервної освіти;
- розвивати ініціативу, відповідальність, дисципліну та сприйняття новацій через узгодженість трьох гілок влади у системі громадського самоврядування;
- узгодити цілі розвитку триєдності: суспільство – організація – людина.

Основними причинами кризи у суспільстві є відсутність у державній розбудові:

- довгострокової цільової стратегії розвитку суспільства з урахуванням пріоритетів кожного його члена;
- системності, універсальності і комплексності у міжнародній, регіональній і міжгалузевій кооперації;
- стимулюючих факторів постійного оновлення механізму управління державою;
- умов реалізації та захисту ініціативи людей на всіх рівнях суспільства, у тому числі і в малому та середньому бізнесі;
- комплексної цілеорієнтованої системи безперервних освітніх пріоритетів здорового способу життя;
- престижності для світової співдружності досягнень суспільства;
- розуміння перспективності системного світогляду на основі універсальних закономірностей як моделей найбільш ефективного розвитку;
- урахування спрямування історичного руху розвитку як через виникнення суспільно-економічних формацій, які в своєму розвитку прискорено повторюють досягнення попередніх СЕФ, але на якісно новому рівні розвитку суспільства;
- урахування закономірностей в еволюції форм власності як порядок їх формування і повторення на новому рівні становлення суспільства;
- урахування поетапного розвитку рівнів соціально-економічних відносин, які проявляються в багаточисленності видів організації виробництва (при цьому блокування розвитку нових сфер гальмує розвиток суспільства);



- урахування різних рівнів свідомості і культури людей у суспільстві, які впливають на систему пріоритетів та потреб, на основі чого формується адекватна внутрішня політика;
- урахування зростання необхідності цілеорієнтованої інтеграції як взаємодоповнюючого об'єднання зусиль людей: людини в колективі з іншими його членами, колективу в суспільстві, суспільства у міжнародній співдружності.

Основними ознаками нового типу суспільства повинно бути:

- поетапне зародження і визрівання нових соціально-економічних укладів і форм господарювання на основі існуючих засобів виробництва і невиявлених укладів у суспільстві як нових типів виробничих відносин та громадського самоуправління;
- формування державності на фундаменті нового засобу виробництва, типу власності і рівня культури управління, коли новий тип суспільства формується поетапно і є вигідним для всіх його членів;
- масовий пошук населенням нетрадиційних засобів вирішення базових проблем суспільства, зростання ініціативи населення.

1. Універсальна оптимізаційна модель і варіанти багаторівневих міжгалузевих та галузевих зв'язків:

- для узгодження систем багаторівневого державного управління (узгодженість керівних дій «зверху вниз» і контролю – «знизу вгору»);
- для узгодження міжгалузевих і галузевих зв'язків виробництв і підрозділів;
- узгодження міжрегіональної і регіональної кооперації виробничої та соціальної інфраструктур



Рис. 1. Універсальна оптимізаційна модель і варіанти багаторівневих зовнішніх і внутрішніх зв'язків підприємства

Кожне виробництво слід адаптувати до існуючих соціально-економічних умов міста, області, держави, міжнародних відносин. Для цього і використовується універсальна оптимізаційна модель, яка враховує потрібність взаємної обумовленості: підсистема – система – надсистема. Це допомагає підготувати підсистеми для адекватного реагування на будь-які прояви 12 детермінант надсистеми. Звідси випливає, що кожний підрозділ має виконувати не тільки внутрішні функції (посадові обов'язки), а й зовнішні – таких як урахування пріоритетів і цілей навколишнього середовища. Саме недостатність урахування зовнішніх факторів розвитку надсистеми нерідко призводить до краху, криз, конфліктів. Також для скорочення витрат виробництва потрібно ефективно інтегрувати підприємство у технологічний ланцюг взаємообумовлених виробництв у 12 етапів.

2. Універсальна модель ієрархії цілей – для проектування діяльності та узгодження багаторівневих інтересів та сфер діяльності органів управління (сфера причин) і підкерованих підрозділів (сфера наслідків), а також для визначення місця і функції



робітника (а потім підрозділу) в загальній структурі підприємства адекватно до його основних цілей і задач. Побудування моделі ієрархії взаємоузгоджених цілей робітника – підрозділу – підприємства – суспільства може дати значні можливості для всебічного і комплексного формування функцій суб'єктів управління та ефективного алгоритму функціональної взаємної обумовленості функціонування виробничого циклу.

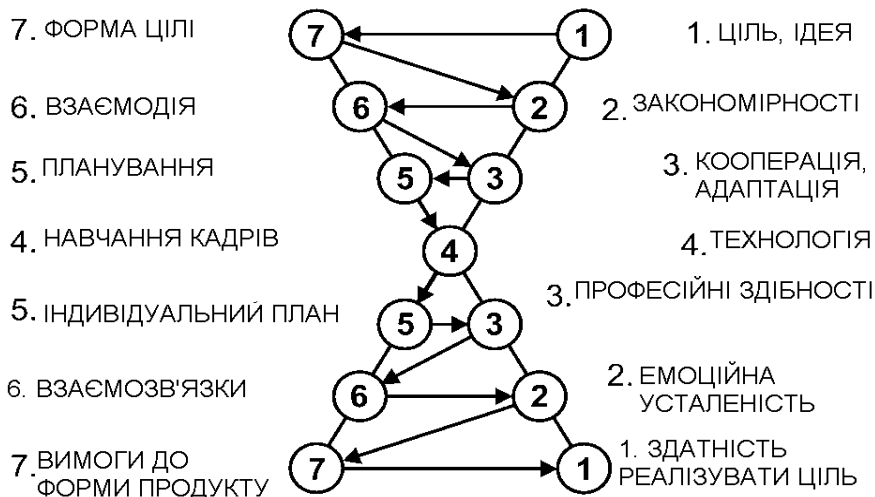


Рис. 2. Універсальна модель ієрархії цілей і інтересів у різних сферах діяльності підприємства

3. Універсальна модель управління – ефективна схема безконфліктної взаємоузгодженої взаємодії трьох гілок управління систем різних рівнів. Вона допомагає забезпечити правильний підбір, розподіл та ротацію кадрів в управлінській схемі, а також застосування ефективних методів організації колективної праці і управління на підприємстві.

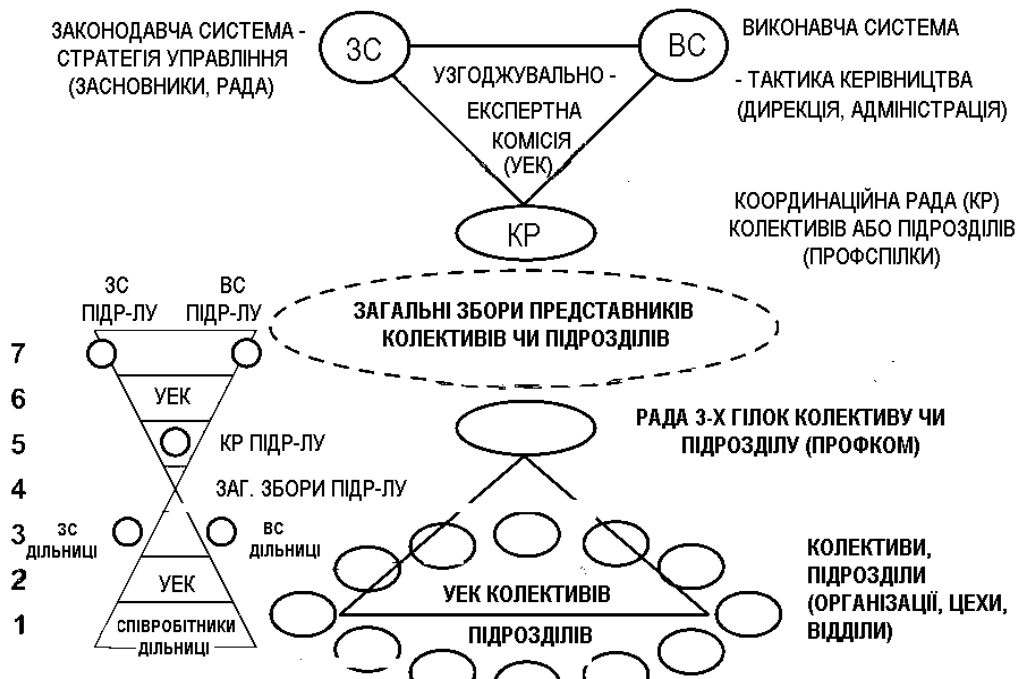


Рис. 3. Універсальна модель управління підприємством

З викладеного вище доходимо таких висновків:

Виконання вимог Закону України «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності» поки що залишається незадовільним. Недостатній рівень культури управління призводить до того, що:



- органи державної виконавчої влади або не розуміють, або намагаються не виконувати прямі норми законодавства щодо дотримання процедур оприлюднення документів, підготовлених у процесі здійснення регуляторної діяльності;
- незадовільно скоординовані дії бізнес-спільноти, громадських організацій і органів виконавчої влади щодо розвитку малого і середнього бізнесу і жодна названа сторона не робить у цьому напрямі ефективних кроків, а вирішує проблеми відокремлено і неефективно.

Тому на основі універсальних моделей необхідно впровадити в управління всіх рівнів такі першооснови зростання ефективності:

- універсальність – універсалізація та уніфікація багаторівневого процесу управління і взаємодії всіх ланок економіки, де універсальні моделі управління забезпечують узгодження багаторівневих цілей та інтересів суб'єктів управління, усуває дублюючі зв'язки, забезпечує адаптацію до конкретних умов;
- причинність – виділення причин виникнення явищ як універсальних закономірностей розвитку систем, у тому числі й суспільства. Це забезпечить узгодження керівних органів і дій підкерованих підрозділів, усуваючи при цьому конфлікт в усіх сферах економіки, що приведе до стабілізації та усталеності розвитку, подолання соціальної напруженості;
- комплексність і узгодженість – програми розвитку впроваджуються одночасно і узгоджено з усіма економічними та соціальними структурами держави (в тому числі і міжнародної співдружності) з метою усунення нерівномірності чи однобічності розвитку, тому що однобічність дій призводить до виникнення полярності інтересів, а це викликає напруженість у суспільстві і міжнародній співдружності в цілому;
- інтеграційність – збереження індивідуальності національних культур при їх багаторівневій інтеграції як систем у надсистемі;
- доступність та простота застосованих управлінських технологій для спеціалістів різних галузей діяльності;
- всеосяжний характер застосування універсальної методології моделювання і управління як для макроекономіки і доктрин світогляду, так і для вирішення соціальних, побутових, морально-етичних, міжособистісних і трудових питань.

Література

1. Закон України «Про Національну програму сприяння розвитку малого підприємництва в Україні» № 2157 – 111 від 21.12.2000 р.
2. Закон України «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності» № 1160 – 1V від 11.09.2003 р.
3. Коник Д.Л. Соціальна відповідальність бізнесу в Україні / Д.Л.Коник, М.В.Олійник, Ю.О. Привалов. – К.: НАУ, 2002. – 72 с.
4. Акімова І.М. Економічні права та свободи як запорука розбудови правової демократичної України / І.М.Акімова // Тези докл. конференції «Доктрина приватної ініціативи – результати та плани на майбутнє». 26.05.2004. – К., 2004. – С. 16 – 21.
5. Леонов Д.А. Проблеми захисту прав власності громадян – акціонерів в Україні / Д.А.Леонов // Тези докл. конференції «Доктрина приватної ініціативи – результати та плани на майбутнє», 26.05.2004. – К., 2004. – С. 43 – 50.
6. Поляков В.А. Концепция социально-экономического обновления страны на основе универсальной теории управления / В.А.Поляков // Тезисы докл. 1 Международной конференции «Демографические проблемы Беларуси», 17–20.03.1999. – Мн., 1999. – С. 69–70.
7. Поляков В.А. Теория управления социально-экономическими процессами / В.А.Поляков. – Мн.: ВЭВЭР, 1998. – 128 с.
8. Поляков В.А. Модели управления предприятием. Организационный механизм / В.А.Поляков В.Е.Барановская. – Мн.: ВЭВЭР, 2001. – 176 с.
9. Поляков В.А. Моделирование алгоритма управления и прогнозирования / В.А.Поляков. – Мн.: ВЭВЭР, 2000. – 168 с.
10. Поляков В.А. Универсальная экономическая теория / В.А.Поляков. – М.: РНАУМ. – 192 с.



11. Прокопенко И.И. Управление производительностью. Практическое руководство / И.И.Прокопенко / Пер.с англ. – Киев: Техника, 1990. – 318 с.
12. Указ Президента України «Про запровадження єдиної регуляторної політики у сфері підприємництва» № 89/2000 від 22.01. 2000 р.

Ципурина В.С. Проблемные вопросы развития бизнеса и предпринимательства в условиях переходного периода. *В статье рассматриваются проблемные вопросы развития бизнеса и предпринимательства в условиях переходного периода экономики Украины и становления государства. На основе исследований современных специалистов разработаны и предложены некоторые рекомендации относительно комплексного механизма содействия развитию предпринимательства в новом гражданском обществе.*

Ключевые слова: *бизнес, инновационный подход, торговля, предприятие, планирование, новые управленческие технологии.*

Tsipurinda V.S. Problem issues of business development and entrepreneurship in the transition period. *This article contains issues of business development and entrepreneurship in the modern conditions of economic development of Ukraine and the establishment of the state. According to the modern research, specialists developed and offered some recommendations for a comprehensive mechanism to promote entrepreneurship and stall business in the new civil society based on innovation.*

Key words: *business, innovative approach, commerce, enterprise, planning, new management technologies.*



Політика, історія, культура

УДК 001.891:091](477.51-25)

Міщук С.М.,

*докт. істор. наук, доцент кафедри всесвітньої історії та правознавства
Житомирського державного університету імені Івана Франка*

Вчені Ніжина – археографи та книгознавці (друга половина XIX – початок XX ст.)

У статті аналізується науковий внесок вчених Ніжина у наукові дослідження кирилических рукописних книг в Україні у другій половині XIX – на початку XX ст.

Ключові слова *М.І. Ліпєєв, Є.В. Петухов, М.М. Бережков, кирилическа рукописна книга, археографія, бібліотека, книгознавство.*

У другій половині XIX – на початку XX ст. активно вивчається старовина, проводяться описи пам'яток культури, створюються каталоги рукописних книг та стародруків. Ця діяльність була викликана необхідністю виявлення, інвентаризації і введення в науковий обіг пам'яток слов'янської книжкової культури, рукописних книг та стародруків. Наукова каталогізація рукописних книг та стародруків на базі археографічного й бібліографічного опису рукописно-книжкових пам'яток стала основним видом фіксації книжкових джерел. Він відбувався в єдиному руслі історико-філологічних студій у галузі історії книжкових пам'яток і пов'язаний з необхідністю археографічного і бібліографічного опису рукописів та стародруків як історичних джерел. Тоді ж зароджувалися не лише літературознавчі, а й історико-книгознавчі методи дослідження книжок як окремих джерел [1].

Вивчення доробку відомих українських вчених другої половини XIX – початку XX ст. в галузі збирання та наукового опису книжково-рукописної спадщини стали предметом студіювання сучасних дослідників книги – Я.Д. Ісаєвича, М.В. Галушко, О.М. Колосовської, С.В. Сохань, Н.М. Шалашної, Г.І. Ковальчук, Н.Ф. Королевич, В.І. Ульяновського, Н.І. Черниш та ін. Окрім загальнотеоретичних питань, згадані фахівці вивчали також внесок окремих визначних особистостей в історико-книгознавчу проблематику, зокрема, А.С. Петрушевича, І.С. Свенціцького, М.І. Петрова, І.Я. Франка, І.І. Кривецького, І.І. Огієнка, С.І. Маслова, М.О. Максимовича та ін. Дослідження також здійснювалися і за географічним принципом (так, вивчалися Західний, Південний та Наддніпрянський регіони України).

Вивчення історії зародження наукової збирацької діяльності в галузі рукописної та книжкової спадщини в Україні у досліджуваній нами період і шляхів створення власної української археографо-бібліографічної школи, її представників, загального й особливого в її доробку, вивчення регіональної специфіки є актуальною темою сучасних історико-книгознавчих досліджень.

© Міщук С. М.



У вивченні рукописно-книжкових пам'яток України значне місце належить вченим Ніжина – філологам та історикам, які розгорнули велику збирацьку та дослідницьку діяльність в Історико-філологічному інституті князя Безбородька (далі – ІФІБ). Цей потужний науковий осередок, членами якого були відомі вчені М.І. Лілеев, Є.В. Петухов, М.М. Бережков та ін., завжди привертав увагу українських істориків, оскільки виховав велику кількість вчених і діячів культури, завдяки яким прославилась ніжинська історико-філологічна школа. Деякі випускники ІФІБ працювали після закінчення його такими викладачами як М.О.Музиченко, П.Заболотський та ін. [2].

Заснований коштом князя О.Безбородька у 1820 р. як Гімназія вищих наук, пізніше – Ніжинський ліцей, цей Інститут, покликаний проводити всебічну підготовку вчителів для середніх навчальних закладів, був одним із найстаріших вищих навчальних закладів в Україні, який за статусом прирівнювався до університету.

Його розквіт припадає на останню чверть ХІХ – початок ХХ ст., коли у 1875 р. Ніжинський ліцей було реорганізовано на Історико-філологічний інститут князя Безбородька [3]. Тут створився потужний науковий колектив викладачів, чому сприяв директор ІФІБ, доктор слов'янської філології, професор, таємний радник, автор багатьох наукових праць, з 1890 р. – академік Петербурзької академії наук Микола Олексійович Лавровський (1825–1899) [4]. За визнанням істориків, М.О. Лавровському належить значна роль в організації навчання університетського рівня в Інституті та формуванні його бібліотеки, яка набула великого значення як підґрунтя для навчального процесу та як документальна база наукових досліджень рукописів, документів та книжкових пам'яток, що їх проводили викладачі і студенти.

Наукові студії професорів та студентів ІФІБ публікувалися на сторінках видання «Известия Историко-Филологического Института князя Безбородко в Нежине 1891–1912...», що виходило впродовж 1876–1921 рр., спочатку друкувалося в Києві, надалі – у Ніжині.

Зібрання бібліотеки ІФІБ поповнювалося шляхом придбання за кошти Інституту, а також із різноманітних пожертвувань. Так, у 1875 р. Варшавський університет подарував власні дублети з розділу «Polonica» – 564 назви у 639 томах, а з Ніжинського грецького училища надійшли цінні видання ХVІІ–ХVІІІ ст. з теології, всесвітньої історії, класичної літератури (254 назви у 647 томах) тощо. За часів керівництва інститутом М.О. Лавровського інститутська бібліотека збільшилася з 4034 до 12 152 одиниць зберігання. Саме рукописна частина зібрання бібліотеки ІФІБ стала науковою лабораторією.

М.О. Лавровський у перших два роки ще на початку директорства приділяв багато уваги придбання цінних за складом і змістом зібрань. Тому саме він енергійно взявся за формування і поповнення бібліотечних фондів, оскільки багато залежало від штатного фінансування та розподілу коштів на придбання рукописів, книжок і документів. Після смерті професора Максимовича інститутським коштом були придбані 24 листи М.В. Гоголя, які вдало доповнили рукописну спадщину з автографів Гоголя, пожертвовану колишньому Ліцею його попечителем Г.О. Кушелевим-Безбородько. Так була закладена збирацька традиція Інституту, що приводило до систематичного поповнення бібліотеки цінними книжками, архівами, колекціями. За часів керівництва М.О. Лавровського бібліотека поповнилась з 4034 до 12152 одиниць зберігання [5].

За даними професора А. Добіаша, до рукописного відділу входило понад 100 окремих рукописів різного змісту церковнослов'янською, російською, грецькою, латинською, німецькою та східними мовами. Зібрання складалося з різноманітних пожертвувань до бібліотеки, які надійшли в різні періоди існування навчальної установи. Від колишнього ліцею князя Безбородька ІФІБ успадкував 38 636 назв та 14 580 томів книг. Серед найбільш цінних надходжень була бібліотека директора Санкт-Петербурзького історико-філологічного інституту І.Б.Штейнмана, що надійшла до Інституту після його смерті і складалася з 457 назв та 960 томів (збірка класичної літератури, класичних авторів, творів з історії старожитностей та міфології). Варшавський університет подарував на відкриття у 1875 р. власні дублети з розділу «Polonica» – 564 назви в 639 томах.



Цінним внеском була невелика збірка рукописів, придбана у 1876–1877 рр. з бібліотеки академіка і професора Московського університету С.П. Шевирьова – 3815 назв у 7359 томах, а друга – 3815 назв у 7359 томах – професора Лейпцигзького університету, класичного філолога – Фрідріха Річля. Крім того, у 1875 р. до ІФІБ надійшла Бібліотека Ніжинського грецького училища, 254 назви у 647 томах, яка включала цінні видання XVII–XVIII ст. з теології, всесвітньої історії, класичної літератури тощо [6].

Обов'язки бібліотекаря в інститутській бібліотеці, як правило, виконував один з викладачів. Тут працювала бібліотечна комісія у складі викладачів, які займалися систематизацією книжок за розділами та підготовкою систематичного каталожного опису, тобто рукопису каталогу для майбутньої публікації.

Значний внесок у розвиток наукового опису рукописів був зроблений істориком церкви, бібліотекарем, археографом та бібліографом Михайлом Івановичем Лілеєвим (1849–1911), який досліджував не лише історію Чернігівщини, а й пам'ятки історії та культури, методологію та методику наукового опису рукописних книг і цінних книжкових зібрань.

У 70–80-х роках XIX ст. ця діяльність мала велике значення для розвитку української археографії рукописної книги на Чернігівщині, оскільки доля розпорядилася так, що він був не лише викладачем, а й причетним до формування двох великих бібліотек – Чернігівської духовної семінарії та Історико-філологічного інституту князя Безбородька.

М.І. Лілеєв впродовж 1874–1878 рр. не лише викладав у Чернігівській духовній семінарії, а й завідував її бібліотекою. Ця бібліотека збрала багато цінних рукописів, стародруків, однак її рукописний відділ до М.І. Лілеєва не був впорядкований, багато рукописних книг та архівних документів не було внесено до каталогів та інвентарних книг, хоча рукописами активно користувалися. Такий стан речей спонукав його до видання наукового каталога «Описание рукописей, хранящихся в библиотеке Черниговской духовной семинарии», що вийшов друком у Санкт-Петербурзі у 1980 р., і в якому містився опис 201 пам'ятки переважно походження чернігівського регіону [7]. Виходом цього наукового каталогу М.І. Лілеєв не лише ознайомив наукову громадськість, істориків та філологів зі складом бібліотеки Чернігівської духовної семінарії, а й сприяв, на його думку, запобіганню розкрадання тих історичних джерел, яких багато було втрачено за відсутністю обліку в попередні часи.

Основна науково-археографічна діяльність щодо описування різноманітних зібрань, бібліотек, музейних фондів, приватних колекцій розвивається в Російській імперії та Україні у 80-х роках XIX ст. – 10-х роках XX ст. Тому каталог (опис) М. Лілеєва випереджає подібні видання багатьох археографів Санкт-Петербурга і Москви, при цьому він ґрунтується на основних наукових принципах опису, що сформувалися остаточно лише на початку XX ст.

До них відноситься вимога встановлення дати пам'ятки, її назви, складу, вказуються маргіналії та записи, наводяться відомості щодо походження, розкривається збереженість фонду. У Вступі Лілеєв розкриває основні завдання праці: показати зміст зібрання, колишніх власників, визначити особу автора, переписувача, у разі можливості – дату укладання рукопису, мову, повні відомості щодо постатейного складу кожного рукопису та збірника, назву, літературу, що дотична темі, бібліографічні відомості, висвітлити збереженість тексту та рукописів. До безсумнівних позитивів цього каталога можна віднести й передачу усіх змістовних записів на краях аркушів.

М.І. Лілеєв вказує на жертводавців духовного чину, зокрема, Кирила Лящевецького, Філарета Гумилевського та ін. За поданою у каталозі інформацією найбільша кількість надходжень відбулася з Новгород-Сіверського Спаського, Максаківського Нікодимівського та Елецького монастирів.

На жаль, за даними О.Б. Коваленка, дослідника спадщини М.І. Лілеєва, цінна бібліотека семінарії загинула під час Великої Вітчизняної війни [8]. Отже, нині цей каталог має виключно історіографічну цінність та велике джерелознавче значення для історії збирацьких традицій на Чернігівщині, оцінки рівня розвитку камеральних методів опису рукописних книг.

За запрошенням ректора Історико-філологічного інституту князя Безбородька в Ніжині М.О. Лавровського, в 1878 р. М.І. Лілеєв переходить працювати в цей Інститут на посаду викладача російської історії та географії. Через кілька років, у 1883 р., М.О. Лавровський,



стурбований станом бібліотеки, до якої він доклав багато зусиль, щоб зробити її науковою, запропонував М.І. Лілеєву за сумісництвом очолити й фундаментальну бібліотеку [9].

М.І. Лілеєв зіткнувся там також із недосконало організованим фондом бібліотеки Інституту, де існували масиви не лише неописаних, а й незайнвентаризованих книжок. Тому свою діяльність у бібліотеці почав з організації рукописних каталогів, які систематично друкував з 1885 р.

М.І. Лілеєв працював у бібліотеці Інституту впродовж 1883–1897 рр., власноруч почав редагування та створення карткового каталога на бібліотечні фонди, що мав комплексно включити бібліотечний матеріал. Запропонував нове зручне розміщення фондів за розділами наук, а відповідно – й нове розміщення книг. Про стан роботи з бібліотекою Інституту та каталогами, про цінність збірки він повідомив у спеціальному листі до редакції «Киевлянина» від 12 січня 1886 р. [10].

М.І. Лілеєв сприяв науковому дослідженню рукописних пам'яток бібліотеки. Він першим складає попередній опис рукописних книг, яким у подальшому займалися студенти Інституту під керівництвом М.Н. Сперанського, а також проводить дослідження рукописних творів Юр'євського архімандрита Фотія, повідомляє про принципи опису рукописів Чернігівської духовної семінарії тощо [11].

У 1893 р., у зв'язку з новими реорганізаційними завданнями у формуванні фундаментальної (наукової) бібліотеки, діяльність бібліотечної комісії було поновлено – до її складу, крім М.І. Лілеєва, увійшли професори М.Н. Бережков, Є.В. Петухов, І.Г. Турцевич, пізніше – О.І. Покровський, О.П. Кадлубовський та А.В. Добіаш, які здійснювали реорганізацію бібліотеки, створення систематичного й алфавітного каталогів, організацію комплектування тощо [12].

М.І. Лілеєв багато зробив для поповнення бібліотеки рукописними фондами, оскільки дбав про збереженість збірок з губернських установ Чернігова. Зокрема, йому належить ініціатива передачі архіву Ніжинського грецького магістрату, який опинився у занедбаному стані.

Будучи одним з фундаторів Ніжинського історико-філологічного товариства, членом Історичного товариства Нестора-літописця в Києві, Чернігівської вченої архівної комісії, учасником XI Археологічного з'їзду в Києві (1899), він доклав багато зусиль до поширення досліджень та розповсюдження здобутків наукового осередку ІФБ в галузі вивчення чернігівської старовини, а коли був обраний Гласним Ніжинської міської думи та міським головою м. Ніжин (1904) – до збереження пам'яток міста.

М.І. Лілеєв тісно співпрацював з іншими дослідниками рукописних пам'яток та стародруків ІФБ, зокрема, з Є.В. Петуховим, М.Н. Бережковим, В.В. Качановським, М.Н. Сперанським, П.О. Заболотським, О.Ф. Музиченком, Б.Н.Бурзі та іншими дослідниками рукописно-книжної культури, представниками Київської історичної та філологічної шкіл при Університеті Св. Володимира, Київської духовної академії, Історичного Товариства Нестора-літописця.

У цей час з рукописними фондами бібліотеки та складанням каталогів на фундаментальну частину працював відомий історик літератури й викладач Історико-філологічного інституту князя Безбородька в Ніжині Євген В'ячеславович Петухов (1863–1948) – філолог, історик літератури, архівіст. Він закінчив історико-філологічний факультет Санкт-Петербурзького університету, був слухачем курсів професорів О.Ф. Міллера, М.І. Сухомлінова та О.І. Незеленова і брав участь у підготовці академічного словника російської мови [13]. У 1888 р. одержав ступінь магістра. У 1888–1889 рр. як приват-доцент викладав історію російської мови на Вищих жіночих курсах у Санкт-Петербурзі та у Санкт-Петербурзькому університеті. З 1889 до 1895 р. був професором російської словесності в Історико-Філологічному Інституті князя Безбородька в Ніжині. З 1895 р. – доктор російської словесності. У 1895–1918 рр. – професор університету в Юр'євському (Дерптському) університеті. З 1916 р. – член-кореспондент Імператорської академії наук. У радянські часи – професор Кримського педагогічного інституту ім. М.В.Фрунзе. Брав участь у складанні довідника по архівних фондах Кримського ЦАУ [14].

У 1889–1895 рр. у своїх наукових студіях Є.В. Петухов розвивав традиції філологічної школи Санкт-Петербурзького університету в галузі вивчення слов'язнознавства. Він публікує



«Материали и заметки по истории древней русской письменности (XII–XIII ст.), «К истории древне-русского пролога», «Заметки о некоторых рукописях, хранящихся в библиотеке Историко-филологического Института кн. Безбородко» тощо [15].

«Заметки» Є.В. Петухова містили перелік та описання рукописних пам'яток, які, на його думку, становили історико-літературну цінність та слугували джерельною базою для розвитку галузей історичної науки, літературознавства, мовознавства, для історії української книги і вітчизняного бібліотекознавства. Є.В.Петухов відмічав рукописні пам'ятки XVI–XIX ст. (прологі, житія, збірники XVIII ст.), популярні класичні твори (ода, сатири Антіоха Кантемира, драми, комедія Джованні Жиро у перекладі з італійської мови М.В. Гоголя) а також прозаїчні твори М. В. Гоголя – автографи рукописів та його листи до колишнього ніжинського однокласника, приятеля М.Я. Прокоповича. У Додатках було вміщено із вказаних рукописів кілька позицій, цікавими для дослідників: віршовані твори у стилі класицизму, листи М.В. Гоголя до М.Я. Прокоповича (1832–1850) та двох фототипічних знімків листів.

Вагомий внесок у наукове описування рукописних книг належить Михайлу Миколайовичу Бережкову (1850–1937). Він закінчив Петербурзький університет (1875), певний час працював домашнім учителем дітей князя О.С. Уварова (1879–1882), професор російської історії ІФБ (1882–1904, 1919–1927), дійсний член Імператорського археологічного товариства, Історичного товариства при Петербурзькому університеті, Київського Історичного товариства Нестора-літописця, Таврійської вченої архівної комісії (1899). Хоча М.М. Бережков не залишив нам окремих праць, пов'язаних з описуванням рукописно-книжкової спадщини, він як джерелознавець торкався деяких аспектів виявлення історичних джерел, літописних пам'яток, списків житійної літератури, а також багато зробив для описування та каталогізації рукописного зібрання ІФБ, перебуваючи у складі Бібліотечної комісії та беручи безпосередню участь у створенні бібліотечних каталогів [16].

Значний внесок був ним зроблений в описування збірки Ніжинського грецького магістрату, переданого в 1873 р. у відання Ніжинської думи, а згодом, за ініціативою М.І. Лілеєва, у 1904 р., – до складу рукописного фонду ІФБ [17].

Серед археографічних праць ученого слід звернути увагу на дослідження «М.Е. Марков и его рукописный сборник о Черниговской старине», присвячене аналізу виявленого ним у Румянцевському музеї у Москві рукопису та опубліковане з повним викладом складу збірника на сторінках «Сборника Историко-Филологического общества при Институте князя Безбородко в Нежине» у 1903 р. [18].

З викладеного доходимо висновку, що в Історико-філологічному інституті князя Безбородька у Ніжині наприкінці XIX – на початку XX ст. утворилася потужна наукова бібліотека зі збіркою рукописів та стародруків, там сформувався міцний осередок дослідників рукописно-книжкових пам'яток. Увага до праці таких самовідданих дослідників рукописної спадщини як М.І. Лілеєв, Є.В. Петухов, М.Н. Бережков є не лише актом пошани, а й історіографічним фактом розвитку історико-книгознавчих досліджень в Україні. Цей напрям має значний інтерес, тому що відкриває великі теоретичні й практичні можливості подальшого дослідження процесу формування книгознавства та бібліографознавства на теренах України.

Література

1. Міщук С.М. Зародження наукового опису рукописних пам'яток та стародруків як напрям українського книгознавства: друга половина XIX – початок XX ст. / С.М. Міщук // Рукописна та книжкова спадщина України. – К., 2007. – Вип.11. – С.16 – 34; його ж: Формування науково-практичних засад опису рукописних книг та стародруків у науковій діяльності В.М.Перетца в Україні / С.М. Міщук // Бібліотечний вісник. – 2007. – №4. – С.23 – 36; його ж. Розвиток історико-книгознавчого опису рукописних книг та стародруків в Україні наприкінці XIX – на початку XX ст. / С.М. Міщук // Бібліотекознавство. Документознавство. Інформологія. – К., 2008. – №2. – С.55 – 60.
2. Историко-Филологический Институт князя Безбородко в Нежине. 1875–1900. Преподаватели и воспитанники. – Нежин, 1900; Известия Историко-Филологического Института князя Безбородко в Нежине. 1891–1912. Преподаватели и воспитанники. – Нежин, 1913.



3. Самойленко Г.В. О.Г.Самойленко Ніжинська вища школа: сторінки історії / Г.В. Самойленко, О.Г. Самойленко // Ніжин: Вид-во НДУ ім. М.Гоголя; ТОВ «Вид-во «Аспект – Поліграф», 2005. – С. 12–13, 119–120.
4. Добиаш А.В. Н.А.Лавровский // Известия Историко-Филологического Института князя Безбородко в Нежине. – Нежин, 1898. – Вып. XVIII. – С.24–25.
5. Там само. – С.24–26.
6. Добиаш А.В. Заметка об основной библиотеке Историко-филологического Института кн. Безбородко в Нежине, составленная по случаю реорганизации библиотеке // ИИФИБ в Нежине. – Нежин, 1895. – Вып. XV. – С.3.
7. Лилеев М.И. Описание рукописей, хранящихся в библиотеке Черниговской духовной семинарии / М.И. Лилеев. – СПб., 1880. – 215 с.
8. Коваленко О. Лилеев Михайло Іванович / О. Коваленко // Українські архівісти: бібліографічний довідник. – К., 1999. – Вип.1: XIX ст. – 1930-ті рр. – С.194–195.
9. Добиаш А.В. Н.А. Лавровский / ИИФИБ в Нежине. – Нежин, 1898. – Вып. XVIII. – С.24–25.
10. Институт рукопису Національної бібліотеки України імені В.І.Вернадського, ф.127, спр.212, арк. 1–2.
11. Отчет о состоянии и деятельности Историко-филологического Института кн. Безбородко в Нежине за 1879/1880 годы, читанный на акте 30 августа 1880 года ученым секретарем Н.Я. Гротом // ИИФИБ в Нежине. – Киев, 1881. – Т.6. – С.21.
12. Добиаш А.В. Заметка об основной библиотеке Историко-Филологического Института кн. Безбородко в Нежине, составленная по случаю реорганизации библиотеки // ИИФИБ в Нежине. – Нежин, 1895. – Вып. XV. – С.3.
13. Лаптева Л.П. Петухов Евгений Вячеславович / Л.П. Лаптева // Славяноведение в дореволюционной России: библиографический словарь – М., 1979. – С.270.
14. Андросов С. Петухов Е.В. // Українські архівісти (XIX-XX ст.): бібліографічний довідник / С. Андросов. – К., 2007. – С. 482-483.
15. Петухов Е.В. Материалы и заметки по истории древней русской письменности (XII–XIII ст.) / Е.В. Петухов // Известия Историко-Филологического Института князя Безбородко в Нежине. – Киев, Нежин, 1895. – Т.15. – 1-56: 2 фототип; його ж. К истории древне-русского пролога / Е.В. Петухов // Известия Историко-Филологического Института князя Безбородко в Нежине. – Киев, 1893. – Т. XII. – С.1-32. – Прил.; його ж. «Заметки о некоторых рукописях, хранящихся в библиотеке Историко-филологического Института кн. Безбородко.» – Нежин, 1895. – Т.XV. – С.1–28. – Прил.: С. 29–56.
16. Крижанівська Л.О. Особистий архівний фонд М.М. Бережкова / Л.О. Крижанівська // Рукописна та книжкова спадщина України. – К., 1994. – Вип.2. – С. 147–155.
17. Бережков М.Н. Записка об архиве Греческого магистрата в Нежине / М.Н. Бережков. – Нежин, 1912–1913. – Т.8, отд. 1. – С. 64–70.
18. Бережков М.Н. М.Е. Марков и его рукописный сборник о Черниговской старине // ИИФИБ в Нежине. – Нежин, 1903. – Т. 4, отд. 2. – С.1–25.

Мишук С.Н. Нежинские ученые-археографы и книговеды-исследователи (вторая половина XIX – начало XX в.). В статье анализируется научный вклад ученых Нежина в научное исследование кириллических рукописных книг в Украине во второй половине XIX – начале XX в.

Ключевые слова: М.И. Лилеев, Е.В. Петухов, М.Н. Бережков, кириллическая рукописная книга, археография, библиотека, книговедение.

Mischuk S.M. Nizhyn researchers – archeographers and book experts (the second half of the XIX – XX centuries). The scientific contribution of the Nizhyn scientists to Ukrainian collection and scientific research of cyrilic handwritten books in Ukraine in the second half of the XIX – XX centuries is reflected in the article.

Key words: M. Lileev, E. Petuchov, M. Berezkov, cirilic handwritten books, archeography, bibliography.



УДК 94(477.54-25):364.334]“192/193”

Прилуцька Л. А.,

канд. істор. наук, доцент кафедри українознавства Харківського національного автомобільно-дорожнього університету

Досвід надання соціальних послуг безробітним Харкова (20–30-ті роки ХХ ст.)

У статті аналізуються форми допомоги, які були покликані захищати тимчасово безробітних та їхні сім'ї від економічних змін. Аналіз базується на прикладі Харкова, тогочасної столиці УСРР.

Ключові слова: соціальний захист, безробіття, зайнятість, нова економічна політика.

Досягнення високого рівня зайнятості – одна з основних цілей макроекономічної політики держави. Безробіття вважається, з одного боку, важливим стимулятором активності працюючого населення, а з іншого, – великим суспільним лихом. Чимало проблем безробіття наносить життєвим інтересам людей, не даючи їм докласти своє уміння в тому виді діяльності, в якому людина може найбільше виявити себе, чи лишеа їх такої можливості, через що люди переносять серйозний психологічний стрес. З викладеного доходимо висновку, що вивчення вітчизняного досвіду боротьби з безробіттям і пом'якшенням його наслідків є одним з головних напрямів роботи державних органів праці.

Вивчення досвіду боротьби з безробіттям в Україні у 20-х – на початку 30-х років ХХ ст. завжди викликало посилений інтерес дослідників. Незважаючи на величезну кількість праць з цієї теми, залишається ще багато питань, які недостатньо, або й зовсім не вивчалися. На нашу думку, потрібні регіональні дослідження.

За роки НЕПу, окрім виплати матеріальної допомоги з безробіття, ще однією формою допомоги безробітним з боку профспілок і органів праці була організація їдалень та гуртожитків для безробітних.

Натуральна допомога повинна була доповнювати грошову допомогу. У серпні 1922 р. безробітним Харкова видавалося 600 обідів щоденно [13 оп. 1, од. зб. 936, арк. 28]. З лютого 1923 р. відкрилася друга їдальня і кількість обідів збільшилася до 1 500. Так, у 1924/25 господарському році у двох їдальнях щодня годували до 2 200 безробітних. Обід складався з двох страв поживністю 1 797,6 калорії. Їдальні щодня відпускали по 2 тис. безкоштовних обідів для безробітних [5, оп. 1, од. зб. 88, арк. 25]. І надалі ця практика мала місце. Наприклад, протягом 1926/27 господарського року з видів натуральної допомоги безробітним Харкова на першому місці знаходилось громадське харчування, на яке було витрачено 38 860 крб. Видано 17 082 обіди – здебільшого безробітним жінкам, підліткам та демобілізованим [4, оп. 3, од. зб. 1208, арк. 265 зв.].

Одночасно були організовані гуртожитки для безробітних. Перший такий гуртожиток у Харкові був створений на початку 1923 р. з розрахунку на 32 особи [9, с. 104]. У 1925 р. функціонувало вже три гуртожитки: жіночий – на 195 осіб та два чоловічих – на 250 та на 195 осіб [5, оп. 1, од. зб. 117, арк. 74]. За статутом безробітні мали проживати там протягом місяця, а фактично жили упродовж більш тривалого терміну. Усім мешканцям гуртожитку видавалися картки на обід. У жіночому гуртожитку багато жінок проживали з немовлятами [1, с. 9].

Періодично відбувалися засідання комісії з перевірки гуртожитків при Харківській біржі праці. За період з 26 червня до 15 липня 1925 р. з 137 осіб із жіночого гуртожитку, які пройшли комісію, виселили 48 осіб. Причини були різні: ці жінки вже мали роботу і втрачали статус безробітних, інших виселяли у Будинок для інвалідів, когось виганяли за пос-



тійні сварки. Але якщо жінка була вагітною, або мала на утриманні малолітніх дітей, її залишали в гуртожитку [5, оп. 1, од. зб. 88, арк. 4–5].

Певну роботу з надання допомоги безробітним проводили також профспілки. Починаючи з 1922 р., вони почали створювати спеціальні фонди допомоги безробітним. Які за рахунок відрахувань від членських внесків, а у деяких випадках, за бажанням робітників, із додаткових внесків. Розміри відрахувань були різними, залежно від ухвали відповідних галузевих професійних спілок. У перші роки допомогу отримували всі члени профспілок. Надалі її почали отримувати насамперед ті, хто не мав права на допомогу із соцстраху, а також багатосімейні. З 1925 р. профспілки надавали право на першочергову матеріальну допомогу тим, хто мав профспілковий стаж не менше двох років, а тільки потім – тим, хто мав менший стаж перебування у профспілці. Так, профспілкою працівників освіти у Харкові у серпні 1926 р. було надано допомогу 206 безробітним на суму 2 582,87 крб., а через рік – 174 безробітним на суму 1 845,35 крб. Розмір допомоги сягав від 8 до 12 крб. на місяць [6, оп. 2, од. зб. 187, арк. 40–41].

Окрім виплати безробітним грошової допомоги та надання натуральної допомоги, безробітні звільнялися від прибуткового податку, за житло платили тільки половину комірного, отримували добові при переїзді на роботу в іншу місцевість, забезпечувались безкоштовним паливом. Безробітні та їх родини отримували безкоштовну медичну допомогу за рахунок фонду лікарської допомоги [11, оп. 2, од. зб. 868, арк. 184]. Схема розрахунку за комунальні послуги була така: біржа праці видавала безробітним щомісячно так звані бони, які приймалися житлоуправами та комунальними підприємствами як плата за комунальні послуги та направлялися в касу виконкому, яка проводила розрахунок із комунальниками за мінімальною вартістю послуг. Норми користування водопроводом становили п'ять відер на добу, лазнею – тричі на місяць, щомісяця відпускалося води для прання з розрахунку на 15 фунтів білизни. Усі виплати здійснювалися за рахунок місцевих коштів. Не отримавши від виконкому в строк оплати за відпущені безробітним комунальні послуги, комунальні підприємства мали право припинити постачання послуг, але не раніше ніж за місяць після закінчення терміну оплати, про що повинні були попередити комітет біржі праці не пізніше як за два тижні до припинення постачання комунальних послуг [12, оп. 2, од. зб. 400, арк. 144].

У вересні 1924 р. було ухвалено ще одну постанову ВУЦВК та РНК УСРР «Про пільги для безробітних та їх об'єднань і колективів (виробничих та трудових), організованих при комітеті біржі праці», згідно з якою всі установи комітетів бірж праці – гуртожитки, їдальні, ясла, які обслуговують лише безробітних, зареєстрованих на біржі праці, звільнялися від внесків із соціального страхування та від сплати комунальних послуг. Також безробітні, які мешкали у нічліжних будинках, звільнялися від місцевого збору за прописку [11, оп. 2, од. зб. 1543, арк. 66].

Для безробітних, які переїжджали з Харкова на місце постійного проживання та направлених на роботу за межі міста, видавалися літери – знижки 25 % від вартості квитка для доплати до його вартості. У 1924/25 господарському році таких літер було надано 1 026 особам на загальну суму 1 972,04 крб. [5, оп. 1, од. зб. 117, арк. 69].

Для безробітних виписувались газети та журнали, проводились лекції, екскурсії на підприємства та виставки, бібліотека обслуговувала до 1 500 абонентів. Безробітні централизовано забезпечувались квитками в театр і кіно.

Існувала також практика проведення так званих місячників допомоги безробітним. Протягом цього періоду в усіх ресторанах, кафе, їдальнях та готелях стягувались певні збори на користь безробітних. Було видано особливий закон про грошові збори у театрах, кіно, з усіх видовищ та концертів. Влаштувались лотереї, ігри, вечори та спектаклі на користь безробітних. Було встановлено певний відсоток доплати з квартири так званих нетрудових елементів та багато інших зборів [2, с. 162]. Наприклад, протягом місяця для допомоги безробітним установлювали додаткову плату за проїзд автомобілем у розмірі 10 %. Народний Комісаріат праці випускав спеціальні жетони та марки. Отримані кошти надходили на спеціальні рахунки місцевих комітетів бірж праці [11, оп. 3, од. зб. 14, арк. 55–57]. Від внесків



звільняли членів профспілки, інвалідів праці та війни, а також тих, хто знаходився на соціальному забезпеченні у зв'язку з безробіттям, студентів робфаків та вищих навчальних закладів, а також будинки допомоги дітям й установи Українського Червоного Хреста [11, оп. 2, од. зб. 1542, арк. 215-216]. У лютому 1925 р. при проведенні місячника допомоги безробітним у Харкові було зібрано 15 2843,55 крб. [3, оп. 1, од. зб. 2260, арк. 329].

Проте навіть тим, хто отримував допомогу, жилося важко: їм доводилося продавати або закладати в ломбарді коштовні речі, брати гроші в борг, виконувати будь-яку роботу, навіть за найнижчими розцінками.

Допомога у зв'язку з безробіттям не забезпечувала прожиткового мінімуму і становила від 28 до 40 % від необхідного. Інші засоби для існування доводилось добувати шляхом виконання випадкової тимчасової роботи [8, с. 70-79].

Люди, які вперше зареєструвалися на біржі, не мали права на страхову допомогу, оскільки не мали трудового стажу. Це стосувалося насамперед безробітних підлітків. Однак у травні 1922 р. було ухвалено декрет, яким керівників промислових підприємств зобов'язувалось надавати («бронювати») певну кількість робочих місць для підлітків віком 14–16 років, щоб надати їм можливість отримати виробничу професійну підготовку [7. – 1922. – № 39. – Ст. 447]. Броня для підлітків у різних галузях промисловості була неоднаковою, становлячи максимально 13 %, а мінімально – 2–5 % робочих місць. Однак за умов масового безробіття й надлишку пропозицій праці з боку дорослих господарські керівники ігнорували декрет про броню робочих місць для підлітків. Траплялись випадки надання безробітним підліткам робочих місць на підприємствах без виплати заробітної плати, нібито для отримання професійної підготовки. У 1924 р. Наркомат праці УСРР видав циркуляр, яким заборонялись подібні дії [14, с. 87]. Але скасування обов'язкового наймання робочої сили через біржу праці ускладнило виконання цієї умови, хоча у лютому 1925 р. з'явилася директива, якою заборонялось скорочувати зарплату підліткам.

Починаючи з 1929 р., у регулюванні безробіття державою відбулися зрушення в бік повернення до адміністративно-мобілізаційних заходів, вже апробованих у період воєнного комунізму. Форсована індустріалізація, яка потребувала значної чисельності робочої сили, виявилася здатною поглинути майже всю робочу силу. Це не означало більш ефективного використання робочої сили. З початку 1930-х років примус став постійно діючим фактором регулювання трудових відносин. У жовтні 1930 р. Наркомат праці РСРР ухвалив постанову «Про негайне направлення на роботу і про припинення виплати допомоги з безробіття». Страховим касам було наказано припинити виплату допомоги у зв'язку з безробіттям. Відзначалося, що бюджетом соціального страхування на четвертий квартал 1930 р. для виплати допомоги у зв'язку з безробіттям не передбачається. Наркомат праці наказав негайно направити всіх безробітних на роботу, приступивши до виробничого навчання [10, с. 286]. У короткий термін були зняті з обліку й позбавлені допомоги тисячі людей, які не мали роботи. Наявність дефіциту кваліфікованої робочої сили тлумачилась як факт повної ліквідації безробіття.

Література

1. В резерве армии труда: Биржа безработных в Харькове // Пламя. – Х., 1924. – № 6. – С. 8-9.
2. Гиндин Я.И. Регулирование рынка труда и борьба с безработицей / Я.И. Гиндин. 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Вопросы труда, 1928. – 189 с.
3. Державний архів Харківської області, ф.р. 203: Харківський губернський виконавчий комітет Рад робітничих, селянських і червоноармійських депутатів (губвиконком), 1919–1925 рр.
4. Державний архів Харківської області, ф.р. 845: Харківський окружний виконавчий комітет Рад робітничих, селянських і червоноармійських депутатів, 1924–1930 рр.
5. Державний архів Харківської області, ф.р. 865: Інспектура праці Харківського окружного виконавчого комітету Ради робітничих, селянських і червоноармійських депутатів, 1923–1930 рр.
6. Державний архів Харківської області, ф.р. 1392: Харківська окружна рада професійних спілок, 1925–1930 рр.
7. Збірник законів та розпоряджень Робітничо-Селянського Уряду України і Уповноважених РСФРР. – Х., 1920–1929.



8. Минц Л.Е. Как живет безработный (бюджеты безработных) / Л.Е.Минц / Предисл. С.Г.Струмилина. – М.: Вестник труда, 1927. – 98 с.
9. Отчет Харьковского губисполкома 8-му Губернскому съезду Советов: 1 окт. 1922 – 1 окт. 1923 г. – Х.: Изд. губисполкома, 1923. – 353 с.
10. Рогачевская Л.С. Ликвидация безработицы в СССР. 1917-1930 гг. / Л.С.Рогачевская. – М.: Наука, 1973. – 382 с.
11. Центральний державний архів вищих органів влади України, ф. 1: Всеукраїнський Центральний Виконавчий Комітет Рад робітничих, селянських і червоноармійських депутатів (ВУЦВК), 1921–1929.
12. Центральний державний архів вищих органів влади України, ф. 2: Рада Народних Комісарів УСРР (РНК УСРР), 1921–1929.
13. Центральний державний архів вищих органів влади України, ф. 2623: Народний комісаріат праці Української СРР, 1921–1933.
14. Шварц Г. Положение труда молодежи в СССР в 1923–1925 гг. / Г.Шварц, В.Зайцев; Предисл. экономкомиссии ЦК РЛКСМ. – М.; Л.: Мол. гвардия, 1926. – 176 с.

Прилуцкая Л. А. Опыт предоставления социальных услуг безработным Харькова (20–30-е годы XX ст.). В статье на основе использования архивных источников охарактеризованы проводимые государством мероприятия по обеспечению социальной защиты безработных граждан в годы новой экономической политики на региональном примере.

Ключевые слова: социальная защита, безработица, занятость, новая экономическая политика.

Prylutska L.A. The experience of social services provision to the unemployed in Kharkiv (1920–1930). Historical experience brings out clearly that the level of social security is not a mere outcome, but also a factor, of an acceleration or slowdown of the economic growth. This thesis received an experimental verification in the years of the New Economic Policy when the economy of the USSR was undergoing transformations. The paper analyzes forms of social aid that provided temporal financial support to unemployed people and their family members at the time of economic changes. The analysis is based on a sample of population of Kharkiv, the capital of the Ukrainian Socialist Republic at that time.

Key words: social protection, unemployment, employment, New Economic Policy

УДК 94(477):323.1.019.5]“1939/1945”

Ходанович О. Л.,

канд. істор. наук, професор кафедри історії національних спецслужб
Національної академії Служби безпеки України

Пропагандистська діяльність як основа інформаційно-психологічної боротьби ОУН і УПА за роки Другої світової війни

Стаття присвячена відтворенню основних засад пропагандистської діяльності як основи ведення психологічної боротьби ОУН і УПА в роки Другої світової війни.

Ключові слова: інформаційно-психологічна боротьба, пропагандистська діяльність, пропагандистські структури, друкована, усна пропаганда.

Досвід розвитку сучасності вказує на те, що інформаційно-психологічна боротьба вважається невід'ємною частиною захисту держави, а також конфлікту будь-якого масштабу і характеру. Цей процес потребує оцінки досвіду минулого в питанні ведення психологічної боротьби. Такий досвід є і в діяльності ОУН і УПА за роки Другої світової війни, які, разом з бойовими діями, вели й інформаційно-психологічну боротьбу.

У статті розкриваються завдання, визначаються об'єкти, форми і методи ведення та



складові елементи пропагандистської діяльності ОУН і УПА за роки Другої світової війни. Актуальність вивчення цих аспектів має місце з огляду на необхідність виховання свідомого ставлення громадян до завдання захисту держави, налагодження стійкої системи інформаційного впливу на населення та особовий склад військ (сил) в інтересах підтримання національної безпеки.

У радянській історіографії пропагандистська діяльність націоналістів не отримала об'єктивного висвітлення. Історики української діаспори, серед яких П. Мірчук, В. Косицький, С. Мечник, Л. Шанковський та ін. побіжно зупиняються на пропагандистській діяльності ОУН і УПА, не розглядаючи її сутність як однієї із важливих складових боротьби.

Праці сучасних вітчизняних істориків дозволяють з'ясувати аспекти пропагандистської діяльності ОУН і УПА за роки війни. В дослідженнях П. Брицького, О. Багана, А. Кентія, В. Сергійчика, І. Патриляка акцентується увага на проведенні ОУН і УПА пропагандистської роботи як серед своїх членів, так і серед населення, військовослужбовців радянської та німецької армій. У працях В. Нікольського, Н. Мизака, А. Міхненка, В. Друмова, Г. Морокко, А. Скоробагатова, В. Семистяги розширюються знання про пропагандистську діяльність ОУН і УПА на території різних регіонів України. Автори Б. Черномаз, М. Слободянюк, С. Горбуров, О. Стасюк, В. Романишин, В. Деревінський у своїх дисертаціях зупиняються на антинімецькій пропаганді ОУН і УПА. Найбільш ґрунтовно питання антинімецької інформаційно-пропагандистської діяльності ОУН і УПА серед населення України дослідив у своїй праці В. Малюга [10]. У цілому в сучасній вітчизняній історіографії пропаганда українських націоналістів розглядається переважно у контексті їх збройної боротьби, без аналізу її сутності і ролі у цьому процесі. Однак, незважаючи на велику кількість наукових праць, проблема пропагандистського впливу як основи ведення психологічних операцій ОУН і УПА за роки Другої світової війни потребує детального вивчення і узагальнення.

Діяльність ОУН була спрямована на досягнення основної стратегічної мети для організації – відновлення Української держави [2, с.27; 3, с.207]. Виходячи з цієї мети, ОУН керувалася такими основними засадами інформаційно-пропагандистської діяльності як поширення ідеї боротьби за Українську державу та створення спільного фронту боротьби поневолених народів проти СРСР і Німеччини.

Концептуальні засади інформаційно-пропагандистської діяльності ОУН(Б) під час війни визначені рішеннями Другого Великого збору УОУН(Б) (квітень 1941р.) та травневими інструкціями 1941 р. під загальною назвою «Боротьба й діяльність ОУН під час війни». Програмні засади ОУН(М) викладені в «Інструкції на час подій». Стратегічними цілями психологічних операцій українських націоналістів були: досягнення морально-політичної єдності українського народу; ослаблення морального духу особового складу збройних формувань противника [23, арк. 40; 24, арк. 25-33].

До завдань психологічної боротьби ОУН і УПА можна віднести: забезпечення визнання українського визвольного руху у світі, особливо у країнах Заходу (США, Великобританії, Франції); підірвання довіри і дискредитація політики керівництва спочатку Польщі, Німеччини, потім СРСР; нейтралізація ворожої пропаганди (контрпропаганда); психологічний тиск на військово командування і апарат державного управління противника; вплив на українське населення з метою консолідації навколо ідей національно-державницького руху; спонукання національних меншин СРСР і Польщі до опору політиці влади; вплив на моральну стійкість військовослужбовців і державне керівництво противника. Тактичними цілями (близької перспективи) можна вважати: підірвання довіри та позбавлення підтримки місцевим населенням правлячого режиму (німецького, радянського, польського); забезпечення підтримки своїх дій з боку місцевого населення; запобігання депортації українського населення; відмова військовослужбовців противника від участі в бойових діях, підбурювання до непокорності командирам і до дезертирства, до здачі в полон і переходу на свою сторону (особливо військовослужбовців української національності).

Психологічна боротьба ОУН і УПА за роки Другої світової війни пройшла кілька етапів у своєму розвитку. Першим слід назвати період першої радянської окупації Західної України і діяльність за умов німецько-фашистської окупації (з 1939 до 1944 р.). Він характеризувався



виникненням організаційних структур пропагандистського призначення, удосконалюванням існуючих і створенням нових форм і методів пропаганди. Другим етапом став майже семирічний період військового і політичного протистояння ОУН і УПА радянській владі. Після розгрому основних повстанських формувань, знищення підпільної мережі і ліквідації бази повстансько-підпільного руху психологічна боротьба на території України припинилася.

Об'єктом інформаційно-пропагандистського впливу були збройні сили противника (регулярні військові частини, партизанські загони, загони самооборони), цивільне населення України і суміжних країн. Політичні акції за структурою, цілями, термінами проведення, об'єктами, формами і способами впливу були подібні до сучасного поняття «психологічна операція». Крім політичних акцій, УПА і ОУН здійснювали разові заходи щодо зниження морального духу і підризу боєздатності військовослужбовців противника.

За термінами здійснення психологічні операції ОУН і УПА можна розділити на два види: довгострокові (мали спрямований політичний характер, наприклад, пропагандистські кампанії на утвердження ідеї української суверенної державності) і короткострокові (переважно вплив на населення, на військо противника) [1, с. 218].

Формували концепцію пропагандистської діяльності ОУН та реалізовували її відповідні пропагандистські структури – референтури та відділи пропаганди на всіх територіальних рівнях, від Головного проводу до низових ланок. Мережа пропаганди включала: керівний орган – Головний осередок (референтура) пропаганди на рівні Головного проводу, очолюваний головним референтом пропаганди та відповідні референтури на крайовому, обласному, окружному і повітовому рівнях організації. Низова ланка пропагандистів працювала і у станицях. Формування пропагандистського апарату в УПА відбувалося паралельно з формуванням організаційно-штатної структури військових загонів. Пропагандистський апарат УПА складався з відділів пропаганди при військових штабах генеральних військових округ, військових округ та територіальних відтинків. Вони відслідковували морально-психологічний стан своїх вояків і населення, а також військових формувань противника. Безпосередньо у військових підрозділах виконання завдань пропаганди здійснювали політвиховники. Загальне керівництво пропагандистською діяльністю УПА здійснював Головний осередок пропаганди при Головному військовому штабі УПА. Саме він розробляв плани пропагандистських акцій, координував дії по організації інформаційно-психологічного впливу.

Пропагандистські підрозділи ОУН і УПА пильнували за ситуацією у районах діяльності українських збройних формувань, намагалися виявити частини Вермахту та Червоної армії, де проявлялися проблеми щодо психологічної стійкості і бойової спроможності. Такі частини відразу ставали об'єктами пропагандистського впливу націоналістів [4, с. 251].

Агітаційно-пропагандистська діяльність проводилася за допомогою друкованих видань. В основному через розповсюдження листівок, меншою мірою газет, журналів, брошур. Пропагандистські матеріали виготовляли підпільні редакції і друкарні, які існували у керівних ланках ОУН і УПА. Вони друкувалися як українською, так і іншими мовами (англійською, вірменською, грузинською, польською, російською тощо). До підготовки цієї літератури залучалися представники тих народів, для яких вона призначалася, щоб забезпечити відповідну ментальну спрямованість. Літературу розповсюджували часто за допомогою кур'єрів, шляхом підкидання чи розклеювання [16, с. 378]. З метою ведення замаскованої пропаганди, в перші роки війни використовувалась офіційна окупаційна преса, в редакціях якої працювали оунівці. Всього з 1941 до 1944 р. ОУН і УПА випустили близько 90 найменувань періодичних видань [13, с. 57; 14, с.47].

З метою інформування громадськості західних країн створено кілька зв'язкових пунктів на території Польщі. Політична еліта, представники інтелігенції час від часу отримували пропагандистську літературу націоналістів за допомогою державної пошти [5, с. 19]. Підпільна література надходила й до посольств США, Великої Британії, Франції, Бельгії та інших держав, що знаходилися у Варшаві [6, с.70–71]. Її готували англійською або французькою мовами, але часто друкували українською, польською, чеською і словацькою.



Особливою формою агітаційно-пропагандистської діяльності була усна пропаганда. Вона велася з населенням чи військовослужбовцями противника за допомогою безпосереднього спілкування. Особливими методами усного впливу були: індивідуальні і групові бесіди, таємні збори, «шептана пропаганда» (тобто поширення погослосок). Усна агітація виявилась однією з найскладніших форм роботи пропагандистів. Потрібно було враховувати соціальні, національні і релігійні особливості психіки слухачів, їх ставлення до пропаганди противника, до націоналістичного руху. Активною формою пропагандистської роботи серед населення стало відтворене товариство «Просвіта», яке у своєму структурному відношенні мала філії у багатьох територіальних одиницях ОУН [21, арк. 21].

У діяльності пропагандистських структур використовувалась інформаційно-аналітична робота, складалися інформаційні звіти про економічний, політичний та соціальний стан у регіоні [19, с. 51].

Враховуючи, що на випадок війни доля радянського державної системи залежатиме від боєздатності Червоної армії (особливо моральної), ОУН приділяла частинам Червоної армії особливу увагу. Перед війною ОУН давала вказівки українцям брати участь у мобілізації до Червоної армії, щоб здобути зброю, а під час війни чинити заворушення у частинах Червоної армії. Червоноармійців, які перебували у фронтових частинах, ОУН закликала здаватися в німецький полон [8, с. 5–6]. Представників інших народів, які служили в Червоній армії, ОУН також агітувала переходити на свій бік та творити окремі національні легіони [8, с.12,21].

У другій половині 1941 р. зміст пропагандистської діяльності ОУН змінюється, що було пов'язано з відмовою керівництва Німеччини визнавати Акт відновлення української державності 30 червня 1941 р. [10, с. 51]. Це знайшло відображення в рішеннях першої конференції ОУН (вересень 1941 р.), згідно з якою Німеччина, поряд з СРСР, була визнана країною, яка виступила проти самовизначення української нації [4, с. 10]. У постанові другої конференції ОУН (квітень 1942 р.) йшлося про те, що «...пропаганда має вестися одночасно проти усіх окупантів України» [2, с.3; 9, с.2]. У пропагандистській роботі цього періоду ОУН увагу надавала веденню агітації серед солдат і старшин так званих національних легіонів, що були сформовані при німецькій армії з радянських військовополонених. Представників інших націй і народностей агітували не вступати до німецьких національних легіонів, а приєднуватися до українського підпілля, створювати національні загони при УПА і боротися разом за незалежність своїх націй [2, с.104]. Доповненням стала антиокупаційна спрямованість пропаганди проти здачі продуктів німецькій владі, проти виїзду на роботу до Німеччини, припинення співпраці з німецькою владою тощо. Агітаційно-пропагандистську діяльність ОУН здійснювала й серед військ німецьких союзників: угорців, словаків, румунів. Їх агітували не боротися проти національно-визвольних рухів поневолених народів, а переходити на їх бік або допомагати їм [15, с. 32].

Рейди відділів УПА були специфічною формою агітаційно-пропагандистської діяльності. Рейдами називалися швидкі марші відділів УПА по територіях, не охоплених націоналістичним впливом, що мали характер пропагандистсько-бойових акцій. Такими рейдами були походи відділів УПА на землі Центральної України за роки німецької окупації і після їх звільнення радянськими військами, походи відділів УПА поза кордони України, кількість яких збільшилася після закінчення Другої світової війни. Завданням рейдуючих відділів було за допомогою усної і друкованої пропаганди проводити популяризацію ідеї українського руху, створення антикомуністичних настроїв серед населення, а також умов для активізації місцевих повстанських сил [13, с. 184].

Іншою формою пропагандистської діяльності можна вважати створення при УПА Української пресової служби (УПС), що мала свої станції у кожній одиниці УПА. На цю службу покладалося виконання пропагандистської, мемуаристичної і архівної функцій [18, арк.5-6]. У пропагандистських діях використовувалися засоби радіопропаганди, зокрема, починаючи з осені 1943 р., діяла підпільна радіостанція ОУН і УПА «Вільна Україна» [22, с. 107].

З початком звільнення Червоною армією території України у пропагандистську діяльність ОУН і УПА було внесено корективи, хоча основні мета і напрями цієї роботи не змі-



нилися. Попри потужну радянську контрпропаганду, пропагандистська діяльність спрямовувалася на червоноармійців, радянську адміністрацію, а також на українське населення, нацменшини [12, с. 91]. Агітація цього етапу була подібною тій, яку проводила ОУН у 1941 р. у Червоній армії, а згодом і у німецькій. ОУН закликала червоноармійців «...не виступати проти визвольних рухів поневолених народів», серед населення акцентувалася увага на демократичних вадах радянської системи [14, с. 118; 4, с. 158].

Результатом агітаційної роботи можна вважати те, що до лав УПА вливались представники інших націй і народностей. Вони створили при УПА 15 національних загонів, загальною чисельністю до 20 тис. осіб [11, с. 48]. Крім того, союзники Німеччини – угорці – уклали з УПА договір про нейтралітет; румуни вели такі переговори, але угоди не було підписано через претензії румунів на Буковину [14, с. 54].

У 1942–1943 рр. утворився ще один вектор пропагандистської роботи ОУН і УПА – польський, причиною якого стали українсько-польські суперечності ще з 30-х років, які за роки війни загострилися через намагання поляків поновити свій вплив на західно-українських землях шляхом збройної сили.

Із закінченням Другої світової війни ОУН і УПА, крім агітаційно-пропагандистського впливу на народи, які знаходились у складі СРСР, проводила антикомуністичну діяльність серед народів утворених соціалістичних держав, зокрема, чехів, словаків, румун, поляків. Акцент в агітації робився на поширення ідеї спільної боротьби за визволення з-під влади тоталітарної системи. Ці аспекти, а також інші зміни в підходах до психологічної боротьби потребують подальшого ґрунтовного дослідження.

з викладеного доходимо висновку, що пропагандистська діяльність була основою психологічних операцій ОУН і УПА. Відбувався інформаційно-психологічний вплив на членів організації, місцеве населення, осіб різних національностей, військовослужбовців армій противника та населення різних країн, а також здійснювалася контрпропагандистська боротьба.

Література

1. Ткаченко С. Повстанська армія: тактика боротьби / С.Ткаченко. – Мінськ, 2000. – 510 с.
2. ОУН у світлі постанов Великих Зборів і Конференцій та інших документів з боротьби (1929–55 рр.): зб. док. вид. ЗЧ ОУН, 1955. – 371 с.
3. Стецько Я. Українська визвольна концепція / Я.Стецько. У 2 т. – Мюнхен, 1985. – Т. 2. – 321 с.
4. Центральний Державний архів вищих органів влади і управління України (далі – ЦДАВОУ), ф. 3833, оп. 2, спр. 1.
5. Літопис УПА. – Торонто, 1987. – Т. 16.
6. Федорів О. Розвідник «Дальнич» / О.Федорів // Визвольний шлях. – 2000. – № 11.
7. ЦДАВОУ, ф. 3833, оп.1, спр.63.
8. ЦДАВОУ, ф. 3833, оп. 2, спр 1.
9. ЦДАВОУ, ф.3833, оп. 1, спр.38.
10. Малюга В.М. Антинімецька інформаційно-пропагандистська діяльність ОУН і УПА серед населення окупованої України (1941–1944 рр.): дис. на здоб. наук. ступеня канд. істор. наук / В.М.Малюга. – К., 2006. – 215 с.
11. Мірчук П. Українська Повстанча Армія 1942–1952 / П.Мірчук // Документи і матеріали. Просвіта. – Львів: Книгозбірня «Просвіти», 1991. – 447 с.
12. Центральний Державний архів громадських організацій України, ф. 1, оп. 23, спр. 929.
13. Сергійчук В. ОУН–УПА в роки війни. Нові документи і матеріали / В.Сергійчук. – К.: Дніпро, 1996. – 496 с.
14. Шанковський Л. Історія українського війська / Л. Шанковський. – К., 1991. – 192 с.
15. Муковський І. Г. Звитяги і жертвність: українців на фронтах Другої світової війни / І. Г. Муковський, О.Є. Лисенко. – К., 1997. – С. 32.
16. Косик В. Україна і Німеччина у Другій світовій війні / В.Косик. – Париж – Нью-Йорк – Львів, 1993. – 359 с.
17. ЦДАГО України, ф. 62, оп.1, спр.253.
18. ЦДАВО України, ф. 3833, оп.1, спр.98.
19. Нікольський В. Підпілля ОУН (б) у Донбасі / В.Нікольський. – К., 2001. – 178 с.
20. ЦДАВО України, ф. 3833, оп.1, спр.10.
21. Там само – спр.16.



22. Дем'ян Г. Організатор повстанської радіовисильні. Іван Клим – «Митар», «Бурмач» (19 січня 1909 – 9 березня 1944) / Г. Дем'ян // Воля і Батьківщина. – 1996. – № 3. – С. 100-112.
23. ЦДАВО України, ф. 3833, оп. 1, спр. 61.
24. Там само. – спр. 1.

Ходанович А.Л. Пропагандистская деятельность как основа информационно-психологической борьбы ОУН и УПА в годы Второй мировой войны. В статье раскрываются задачи, исследуются объекты, основные способы, формы и методы ведения пропагандистской деятельности ОУН и УПА в годы Второй мировой войны.

Ключевые слова: информационно-психологическая борьба, пропагандистская деятельность, структуры пропаганды, печатная и устная пропаганда.

Khodanovich O. L. Propagandist activity as the basis of information and psychological struggle in the years of the Second World War. The tasks as well as the objects, forms, main methods and basic ways of conducting of propagandist activity of OUN and UPA are depicted in the article.

Key words: information and psychological struggle, propagandist activity, structures of propagandists, printing of propaganda, verbal propaganda.

УДК 930:327(438)]“1918/1939”

Шумихіна С.О.,

аспірантка кафедри архівознавства спеціальних галузей історичної науки
Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Історіографія зовнішньої політики Другої Речі Посполитої міжвоєнних років

У статті аналізуються праці українських, польських та російських істориків радянського та пострадянського періодів, присвячені питанням зовнішньої політики Польщі після відновлення незалежності у 1918 р., зокрема політика Польщі відносно європейських країн та СРСР. Виокремлені питання, що потребують подальших досліджень.

Ключові слова: угоди, договори, блоки, політика, співробітництво, дипломатія.

Розглядаючи суспільно-політичні, соціально-економічні та культурно-духовні процеси в польському суспільстві міжвоєнних років, переважна більшість дослідників не оминають питання зовнішньої політики Другої Речі Посполитої, що знайшло відображення в українській, польській та російській історіографіях.

Назріла необхідність підсумувати напрацювання істориків, встановити повноту висвітлення проблеми, виокремити прогалини і окреслити напрями подальших студій. Актуальність пропонованої статті зумовлена необхідністю з'ясування основних віх у векторі дослідження зовнішньої політики міжвоєнної Польщі, яка безпосередньо впливала на життя усіх етнічних і соціальних верств суспільства. Висвітленню цих процесів присвятили свої студії такі вчені як Л. Алексієвець, В. Жигунов, Ф. Зуєв, М. Тимовський та ін. [1].

Метою пропонованої статті є історіографічний аналіз стану дослідження зовнішньої політики Польщі 20–30-х років. XX ст. Основна увага акцентується на працях українських, польських та російських істориків радянського та пострадянського періодів.

Для зовнішньої політики початкового періоду відновлення і становлення Другої Речі Посполитої, на думку українського історика Л. Алексієвець, характерним були: захист національної державності, визначення кордонів та утвердження на міжнародній арені як самостійної незалежної держави. У контексті цих положень авторка виділяє у зовнішній політиці Другої Речі Посполитої два головних етапи: перший – охоплює 1918–1923 рр. і



характерний зусиллями щодо визначення кордонів відновлюваної Польської держави, а також її міжнародного визнання; другий – 1923 – 1926 рр., коли Польща прямувала до зміцнення свого нового становища в Європі, налагодження відносин із сусідами й тогочасними великими державами [2, с.126]. На нашу думку, можна було б виділити ще й третій етап, який охоплює період з 1926 до 1939 р. Для нього характерним був відхід від співпраці з колишніми союзниками, зокрема Францією, та налагодження тісних взаємин з гітлерівською Німеччиною.

Характеризуючи перший етап зовнішньополітичного розвитку Польщі, українські історики наголошують, що Міністерство закордонних справ Польщі основну ставку в дипломатичній роботі зробило на посольства у Лондоні та Парижі, а допоміжну – на представництва в Римі, Токіо, Бухаресті та на діяльність польської делегації у Лізі Націй у Женеві. Після проголошення незалежності дилемою польської закордонної політики стало питання: «Німеччина чи Росія?» так само, як для українців існувала дилема – «Польща чи Росія?», — як для німецької закордонної політики важливою була дилема «Франція чи Росія?», свого часу підкреслив І. Рудницький [3, с. 169]. Два відомих політики репрезентували у Польщі два напрями польської політичної думки: Роман Дмовський та Юзеф Пілсудський. Перший з них у кількох публіцистичних творах доводив, що найбільшим ворогом Польщі є Німеччина, проти якої повинні бути спрямовані зусилля польського народу, та не підтримував будь-яких концепцій щодо змін територіально-політичного стану на Сході Європи. Ю. Пілсудський питанням закордонної політики Польщі у своїх статтях, дописах до газет і звітах не надавав особливої ваги.

Аналізуючи праці істориків, присвячені досліджуваному періоду, необхідно відзначити, що поступове відновлення воєнно-економічного потенціалу Німеччини після Першої світової війни становило серйозну загрозу і для Польщі, оскільки вона могла стати одним з перших об'єктів німецької агресії.

Зростаючу на Заході загрозу Польща могла паралізувати або шляхом тісніших зв'язків з Францією та Великою Британією, або зближенням з СРСР. Але польські політики стояли на позиціях активної боротьби проти Радянського Союзу [4, с.206].

Польський історик Г. Дильонгова у праці «Історії Польщі 1795–1990» звертає увагу, що на думку Ю. Пілсудського, найважливішим було нейтралізувати Німеччину і Радянську Росію, зокрема, з огляду на постійну загрозу співпраці між ними. Незважаючи на напруженість стосунків з Литвою і не найліпші взаємини з Чехословаччиною, центр уваги польської зовнішньої політики фактично був пов'язаний з Німеччиною і Радянською Росією [5, с. 123]. Цей напрям політики щодо двох держав (де замість Радянської Росії згодом постав СРСР) зберігався до підписання в 1925 р. у Локарно «гарантійного пакту» між Німеччиною, Бельгією, Францією, Англією та Італією. Було б виправданим більш детально проаналізувати стан осмислення наслідків підписаного пакту для Польщі, адже більшість науковців, які займаються дослідженням зазначеної проблеми, проявили велику зацікавленість цією історичною подією.

Так, в «Історії Польщі», підготовленій ще радянськими науковцями, вказується, що зовнішньополітичне становище Польщі після Локарно різко погіршилося. Локарно знаменувало собою серйозну поразку Франції й, відповідно, послабляло позиції тієї групи правлячих кіл Польщі, яка в момент Локарно знаходилася при владі та орієнтувалася переважно на Францію. Після укладення Локарнської угоди в Європі посилилася гегемонія США, а також й Англії [6, с.252]. Український історик Л. Алексієвець, загалом підтримуючи думку радянських дослідників, наголошує, що після послаблення позицій Франції керівництво Польщі намагалося встановити дружні відносини з німецькими нацистами. Але Німеччина мала агресивні плани щодо Польщі, тому не вважала її своїм союзником [7, с. 361–362]. Конкретизуючи цю думку, польські історики відзначають, що саме Локарно відкрило перед Німеччиною шлях до Ліги Націй, де їй було надано постійне місце у раді Ліги. Польща, навпаки, отримала лише «напівпостійне» місце за фактом виборів [8, с. 413].

Отже, на основі праць українських, польських та російських істориків, що дають різну інтерпретацію документальним джерелам, можна дійти висновку, що Локарнські угоди



стали крахом надій Польщі на відведення їй належного місця серед європейських країн й підтримку з боку Франції. Натомість вони ознаменували поступову зміну основного вектора в зовнішній політиці Польщі, а саме – намагання встановити тісні контакти з Німеччиною.

Крім агресивної політики Німеччини по відношенню до Польщі мала місце й політика диктату, яка проводилася керівництвом США та Англії й використовувала Польщу в агресивних планах проти СРСР.

У багатьох дослідників склалося враження, що керівництво Польщі не вбачало жодної загрози для держави, а, навпаки, йшло назустріч агресивним країнам. У радянській «Історії Польщі» наведено один з таких прикладів: «В той час, коли Німеччина за допомогою та при підтримці Англії і США добивалася ліквідації польських зазіхань на отримання постійного місця в Лізі Націй, польські правителі вітали вступ Німеччини до Ліги Націй, а також вирішення питання щодо зняття з Німеччини воєнного контролю. У посиленні Німеччини польські правителі вбачали не зростаючу загрозу незалежності й самому існуванню Польщі, а можливість швидкої реалізації їх антирадянських планів» [9, с. 279–280].

Висвітлюючи цю сторінку в історії Польщі, варто акцентувати увагу на проведеній так званій митній війні, яка знайшла своє місце в наукових студіях радянських, українських та польських істориків. Більшість радянських істориків сходяться на тому, що суть «митної» війни полягла в економічному тиску на Польщу урядом Німеччини, який затримував підписання з нею торгового договору, підвищував ввізне мито на сільськогосподарські продукти, створював додаткові ускладнення для польських експортерів [10, с.308]. А більшість польських науковців сходяться на тому, що вигідною для німців виявилася можливість перешкоджати доступу польських товарів на німецький внутрішній ринок, який був основним польським ринком збуту. Однак, через кілька років виявились позитивні наслідки цієї війни: вона сприяла створенню незалежної від німецького ринку польської економіки [11, с.413]. Українська дослідниця історії Польщі Л. Алексієвець дотримується подібної думки й акцентує свою увагу також і на тому, що Великобританія і США проводили політику широкої фінансової та політичної підтримки Німеччини. Використовуючи цю підтримку і намагаючись підірвати польську економіку, розглядаючи Польщу як німеччину, «сезонну» країну, Німеччина відмовилася від імпорту польського вугілля. Союзниця Польщі – Франція не тільки не надала їй підтримку, а й радила врегулювати відносини з Німеччиною за рахунок відмови від Помор'я і згоди на приєднання вільного міста Гданська до Німеччини, що викликало нерозуміння у багатьох польських політиків [12, с. 361-362].

Аналізуючи дії Німеччини щодо Польщі, історики констатують, що намагання Німеччини послабити польську економіку, привело до неочікуваної консолідації польського внутрішнього ринку, а це лише зміцнило її економіку. Проте, це був єдиний випадок, адже на боці Німеччини були такі сильні держави як Англія і США, а союзниця Польщі Франція залишила її віч-на-віч зі своїми проблемами.

Як вважав радянський історик Е. Сава-Чайка, небажанням втручатися в будь-які політичні блоки чи угоди, керівництво Польщі намагалося зміцнити свої позиції на міжнародній арені. Ця концепція, за твердженням польської політичної верхівки, дозволила уникати участі в серйозних конфліктах та, з іншого боку, відігравати активну роль у європейській політиці. Із здійсненням цієї концепції пов'язувалася в польській дипломатії як рівновага у відносинах з СРСР та Німеччиною, так і збереження незалежності від великих держав [13, с. 2]. Зовнішня політика Польщі не служила створенню основ європейської безпеки, а, навпаки, розхищувала їх. Правлячі кола країни вирішили піти на співробітництво з гітлерівською Німеччиною лише, щоб не брати участі у створенні основ колективної безпеки в Європі за участю Радянського Союзу. Разом з тим, політика Польщі з питань європейської безпеки виходила із основного принципу – не брати участі у багатосторонніх угодах, які вважалися менш ефективними, ніж двосторонні договори, що на практиці зводилося до все більш глибокого співробітництва з Німеччиною на антирадянській основі [14, с. 17–18].

Цієї тези дотримувалася й радянський історик В. Жигунов: «Як заявляв польський уряд, — зазначав він, — його зовнішня політика у 30-х роках будувалася на принципах миролюбивих, добросусідських відносин зі всіма країнами, невтручання у внутрішні справи су-



східних країн, неприєднання до будь-яких блоків та на основі «політики балансування» між СРСР та Німеччиною. Що стосується неприєднання до блоків, то Польща намагалася не приєднуватися до тих блоків, у яких планувалася участь СРСР, але не відмовлялася від ідеї блоку країн, розташованих між Балтійським та Чорним морями, намагаючись отримати для себе роль одного з гарантів подібного блоку» [15, с.5-6].

На нашу думку, досить важливим, з точки зору європейської безпеки та цікавим з огляду на реакцію існуючих вже союзів європейських держав, був план Польщі про створення нового блоку, який би об'єднував у собі країни Східної Європи. З цією метою в січні 1931 р. Польща заключила договір з Румунією про призупинення польсько-румунського договору, термін дії якого спливав у березні, та перетворення його на безтерміновий союз. Відновлення польсько-румунського воєнного союзу стало кроком до зміцнення основної ланки антирадянського «санітарного кордону» [16, с.311]. На цьому питанні найчастіше зосереджували увагу радянські історики: «Протягом лютого 1932 р. в Будапешті та Борно відбулися конференції представників Англії, Югославії, Румунії, Чехословаччини, Угорщини та Польщі. На конференціях обговорювалися питання воєнно-економічного співробітництва перерахованих країн у рамках майбутньої Дунайської федерації. Поляки брали активну участь у створенні нового агресивного блоку» [17, с. 314].

Ми поділяємо точку зору радянського історика В. Жигунова, який вважає, що плани Варшави на розширення впливу у Східній Європі у результаті виявилися нереальними. Як Італія, так і Румунія й Угорщина були тісно пов'язані з Німеччиною. В Англії і Франції польські плани також не знайшли особливого співчуття [18, с. 9]. Удар був нанесений по ідеї «серединного блоку», оскільки одній із учасниць блоку – Румунії – посилення Угорщини, якій Польща пропонувала передати Закарпатську Україну, і з якою Бухарест мав неурегульовані територіальні питання, було б недоцільним [19, с. 6–7].

На нашу думку, ідея створення Дунайської федерації була сміливою спробою вивести Польщу на новий рівень в європейській зовнішній політиці. Проте, поляки не врахували той факт, що сама вона неспроможна організувати новий блок без підтримки Німеччини чи Англії. А цим країнам створення нової потужної сили у неспокійній Східній Європі, а тим більше на кордоні з Радянським Союзом, було непотрібно. На жаль, праць, присвячених аналізу зазначених подій, обмаль. Тому доводиться лише здогадуватися про справжні плани Польщі та інших країн Східної Європи після створення Дунайської федерації.

Як стверджує дослідник Е. Сава-Чайка, зовнішньополітичний курс Другої Речі Посполитої після 1926 р. був спрямований на поступовий відхід від співробітництва із Францією та спроби урегулювання відносин з СРСР та Німеччиною, що й сталося у 1932 р. (з СРСР) та у 1934 р. (з Німеччиною) [20, с. 14–15]. Договір з СРСР досить глибоко проаналізований польськими науковцями. За ними він закріпив польську позицію відносно Німеччини, що стало причиною вираження жорсткої реакції Гітлера [21, с. 422–423]. Е. Сава-Чайка наголошує ж, що договір з СРСР мав для Польщі лише кон'юнктурне значення і не змінював антирадянського спрямування зовнішньої політики країни, не мав також наслідків у вигляді будь-якого співробітництва між двома країнами [22, с. 14–15].

Аналізуючи зовнішню політику Польщі, український радянський історик І. Кундюба вказував на «непослідовність антирадянської політики панської Польщі», що пояснювалось нерозумінням складної міжнародної ситуації того часу. Так, на його думку, Польща звикла вбачати у Франції антирадянську силу, але не розуміла причин франко-радянського зближення, яке розпочалось з підписання 29 листопада 1932 р. радянсько-французького договору про ненапад. Після цього польські політики змінили своє ставлення до Франції, розцінивши її дії як «порушення традиційної французької політики» [23, с. 100–101]. Відзначаючи важливість підписання декларації про відмову від застосування сили між Польщею і Німеччиною, польські історики вважають, що Польща отримала можливість зміцнити свою обороноздатність. Проте, на їхню думку, «...для цього не вистачало коштів та й консерватизм Пілсудського не дозволяв здійснити модернізацію армії» [24, с. 422–423].

Більш детально на цій декларації зосередив свою увагу радянський історик А. Манусевич, який дотримувався протилежної думки: «Незважаючи на свою «миролюбиву» сут-



ність, – зазначав він, – польсько-німецька угода була спрямована проти колективної безпеки в сторону розв'язування війни. Маючи своєю метою зменшити пильність польського народу щодо німецьких агресорів, ця угода виявилася актом зради національних та державних польських інтересів зі сторони «санації». Після укладання цієї угоди польська дипломатія розгорнула діяльність щодо підриву версальської системи та Ліги Націй, і зовнішньополітичної ізоляції СРСР. Разом з Німеччиною вона відхилила радянську пропозицію про гарантії територіальної недоторканності та політичної незалежності прибалтійських країн, зірвала реалізацію радянсько-французької пропозиції про Східний пакт [25, с. 322].

Погляди А. Манусевича поділяв ще один радянський історик – Е. Сава-Чайка, вказуючи, що «польські правлячі кола підтримували дії гітлерівської Німеччини проти безпеки Європи та мирних ініціатив СРСР, помилково вважаючи, що це вбереже Польщу від німецької агресії та дозволить реалізувати територіальні претензії відносно чехословаків» [26, с. 2–3]. Ця політика мала яскраво виражений авантюристичний характер, не відповідала воєнному та економічному потенціалу країни. В остоточному підсумку вона призвела країну до національної катастрофи.

Польський вчений Ю. Ленські стверджує, що після введення в Німеччині обов'язкової військової служби, мілітаризації рейнської зони, підписання австро-німецької угоди та угоди з Італією – все це сприймалося Польщею не так легковажно, як було раніше, і тому економічні відносини між двома країнами почали поступово погіршуватися [27, с. 255].

Крім відносин з Німеччиною та спроб врегулювання політики щодо СРСР, істотний інтерес у дослідників викликає сфера зовнішньої політики Польщі стосовно Англії та Франції. На думку радянського історика В. Жигунова, покращення польсько-французьких та англо-польських відносин на початку 1939 р. вказувало на зміну поглядів офіційного Парижа та Лондона на нацистську загрозу в Європі. Однак, подальше зміцнення цих відносин у березні 1939 р., яке стало наслідком захоплення Чехословаччини Німеччиною, мало негативні наслідки для політики Польщі. Намагаючись надати контактам із заходом лише двосторонній характер, прибічники Ю. Пілсудського одночасно почали наполягати на збереженні подібних відносин з Радянським Союзом [28, с. 8–9].

Аналізуючи політику Другої Речі Посполитої, польські вчені сходяться на тому, що її уряд погодився з німецькою експансією, розраховуючи натомість на зміцнення власних позицій. Після приєднання Австрії до Німеччини в березні 1938 р., польська сторона пред'явила ультиматум Литві, і тій довелося встановити дипломатичні відносини з Польщею. На думку сучасних істориків Польщі, це не мало практичного значення, але стало питанням престижу [29, с. 433].

Г. Дильонгова дотримується протилежної точки зору й доводить, що відсутність дипломатичних відносин з Литвою було великим ускладненням для польських і литовських громадян, що мали численні родинні та майнові зв'язки потойбіч кордону. 19 березня литовський уряд нарешті висловив згоду на ультиматум і започаткував відносини з Польщею [30, с. 124].

Новітня історіографія виходить з того, що Друга Річ Посполита намагалася опиратися в своїй зовнішній політиці на західні держави-переможниці, але політика останніх суперечила польським інтересам. Вони вживали заходи для забезпечення безпеки лише на Заході Європи, намагаючись спрямувати агресивність Німеччини на схід шляхом Локарнських угод. З тих самих причин західні держави вирішили також віддати Чехословаччину гітлерівцям. Звідси походила лінія маневрування правлячих кіл Польщі з СРСР і Німеччиною та її політика «рівноваги».

Крім аналізу відносин Польщі з великими європейськими державами, деякі історики торкаються польської політики щодо інших європейських країн. Радянський дослідник В. Жигунов частково висвітлив зовнішньополітичний курс Польщі щодо Румунії, Угорщини і Чехословаччини, зазначивши, що «спроби привернути Румунію до античехословацької кампанії, відкриті польсько-угорські диверсійні акти в Закарпатті, пред'явлення територіальних претензій союзним словакам, плани розповсюдження впливу в Словаччині, заяви про необхідність надання Польщі колоній в Африці – все це вказувало на «широту» діапа-



зону польської політики» [31, с. 6–7]. На жаль, це питання все ще недостатньо висвітлене в сучасній історичній літературі.

Кінцева переорієнтація польського зовнішньополітичного курсу на великі західні держави відбулася в квітні 1939 р. й призвела до різкого погіршення польсько-німецьких відносин. Розрив Німеччиною пакту про ненапад з Польщею означав, що рейх може в будь-яку хвилину розв'язати збройний конфлікт. У зв'язку з цим, перед керівництвом країни виникла серйозна проблема щодо забезпечення незалежності країни та цілісності її території. Успішний розвиток контактів з Лондоном та Парижем, який виявився в підписанні з Англією Декларації про взаємодопомогу та відкриття військових переговорів з Францією, підтвердило думку польських правлячих кіл, що для вирішення проблеми буде достатньо допомоги Заходу. На цій основі з травня 1939 р. й почала розвиватися нова стратегічна лінія польської дипломатії. Одним з її елементів стало виключення СРСР з числа активних гарантів кордонів Польщі та відведення Радянському Союзу ролі сировинного придатку до блоку Англія–Франція–Польща [32, с. 9–11]. Це було ще однією помилкою поляків, яка коштувала життя мільйонам людей.

Роль польської політики в міжнародному плані витікала, на думку окремих дослідників, із її геополітичного розташування в Європі на межі двох соціальних систем. На їх думку, правлячі кола переоцінювали значення політики Польщі для європейської безпеки, не виробивши послідовної лінії з цих питань, недооцінивши, як і більшість політиків інших країн, загрозу Гітлера. Як підкреслювала Е.Сава-Чайка, розуміння цих помилок прийшло досить пізно. Англо-французькі гарантії незалежності Польщі не могли зупинити німецької агресії. До вересня 1939 р. польські політики не погоджувалися на реальну, воєнну допомогу Радянського Союзу [33, с. 17–18].

Згода Польщі взяти участь у передбачуваному блоці Англії, Франції та СРСР могла внести серйозні корективи в розвитку міжнародних відносин у Європі. Однак, як вказують документи про переговори Варшави з Лондоном та Парижем, Польщі так і не вдалося заручитися ефективною допомогою Заходу на випадок виникнення польсько-німецького конфлікту. І англійські, й французькі політики, які реально відчували загрозу для національної незалежності своїх країн, із тактичних міркувань розглядали свою східну союзницю як «неминучу» жертву в майбутній війні з рейхом [34, с. 9–11].

Аналіз праць вчених України, Польщі та колишнього Радянського Союзу щодо зовнішньої політики Польщі дає підстави для висновку про те, що основна увага в них приділена питанням відносин з сильними західноєвропейськими державами (Англія, Франція) та з Німеччиною. У наукових студіях вчених поетапно прослідковується розвиток відносин Польщі з Німеччиною, також акцентовано увагу на ставленні польських політиків до СРСР. Крім того, більшість істориків зійшлися на думці, що уникаючи підписання багатосторонніх договорів, Польща хотіла отримати більш конкретні результати шляхом укладення лише двосторонніх угод. Проте, на нашу думку, мають рацію ті дослідники, які вважають, що це не принесло їй очікуваних результатів. Порівняно повніше висвітлені результати підписання Локарнських угод, але, як наслідок, прослідковується лише зміна вектора зовнішньої політики Польщі.

Натомість, практично недослідженими залишаються відносини Польщі з іншими європейськими країнами. Цю прогалину заповнює лише згадка про плани створення Дунайської федерації, в розрізі якої й розглядаються відносини з іншими державами. До того ж, не висвітленим залишається процес встановлення дипломатичних відносин Польщі з іншими країнами світу. Набільшій увазі заслуговує з'ясування наслідків та уроків зовнішньої політики Польщі у міжвоєнний період, її вплив на внутрішній розвиток польського суспільства, включаючи українську громаду.

Література

1. Алексієвець Л. Польща: утвердження незалежної держави 1918–1926 рр. / Леся Алексієвець. – Тернопіль: Підручники і посібники, 2006; Жигунов В.М. Внешняя политика Польши (1938 – 1939 гг.): автореф. дис. на соискание науч. степени канд. ист. наук / В.М.Жигунов. – М., 1969; История



- Польша / Под ред. Ф.Г.Зуева.– М., 1958 – Т. 3; Тымовский М. История Польши / М.Тымовский, Я.Кеневич, Е.Хольцер; пер. с польск. В.Н.Ковалев, М.А.Корзо, М.В.Лескинен. – М.: Весь мир, 2004.
2. Алексієвєць Л. Вказ. праця. – С. 126.
 3. Рудницький І. Причини упадку Польщі / Іван Рудницький. – Краків: Українське видавництво, 1940. – С. 169.
 4. История Польши / Под ред. Ф.Г.Зуева. – М., 1958. – Т. 3. – С. 206.
 5. Дильонгова Г. Історія Польщі 1795–1990 / Г.Дильонгова; пер. з польс. М.Кірсенка. – К., 2007. – С. 123.
 6. История Польши / Под ред. Ф.Г.Зуева. – М., 1958. – Т. 3. – С. 252.
 7. Алексієвєць Л. Вказ. праця. – С. 361-362.
 8. Тымовский М. Вказ. праця. – С. 413.
 9. История Польши / Под ред. Ф. Г.Зуева. – Т. 3. – С. 279–280.
 10. Там само. – С. 308.
 11. Тымовский М. Вказ. праця. – С. 413.
 12. Алексієвєць Л. Вказ. праця. – С. 361-362.
 13. Сава-Чайка Эльжбета. Проблема европейской безопасности во внешней политике Польши (1926 – 1939 гг.); автореф. дис. на соискание науч. степени канд. ист. наук / Э.Сава-Чайка. – Киев 1983. – С. 2.
 14. Там само. – С. 17-18.
 15. Жигунов В.М. Вказ. праця. – С. 5-6.
 16. История Польши / Под ред. Ф.Г.Зуева. – Т. 3. – С. 311.
 17. Там само. – С. 314.
 18. Жигунов В.М. Вказ. праця. – С. 9.
 19. Там само. – С. 6–7.
 20. Сава-Чайка Эльжбета. Вказ. праця. – С. 14–15.
 21. Тымовский М. Вказ. праця. – С. 422–423.
 22. Сава-Чайка Эльжбета. Вказ. праця. – С. 14–15.
 23. Кундюба И.Д. Исторические предпосылки краха панской Польши / И.Д.Кундюба. – Киев, 1959. – С. 100–101.
 24. Тымовский М. Вказ. праця. – С. 422–423.
 25. Манусевич А.Я. Очерки по истории Польши / Александр Яковлевич Манусевич. – М., 1952. – С. 322.
 26. Сава-Чайка Эльжбета. Проблема европейской безопасности во внешней политике Польши (1926 – 1939 гг.); автореф. дис. на соискание науч. степени канд. ист. наук / Э.Сава-Чайка. – Киев, 1983. – С. 2–3.
 27. Leński Julian. O front ludowy w Polsce 1934–1937. Publicystyka / Julian Leński. – Lodz, 1956. – S. 255.
 28. Жигунов В.М. Внешняя политика Польши (1938 – 1939 гг.); автореф. дис. на соискание науч. степени канд. ист. наук / В.М.Жигунов. – М., 1969. – С. 8-9.
 29. Тымовский М. История Польши / М.Тымовский, Я.Кеневич, Е.Хольцер; пер. с польск. В.Н.Ковалев, М.А.Корзо, М.В.Лескинен. – М.: Весь мир, 2004. – С. 433.
 30. Дильонгова Г. Історія Польщі 1795–1990 / Г.Дильонгова; пер. з польс. М.Кірсенка. – К., 2007. – С. 124.
 31. Жигунов В.М. Внешняя политика Польши (1938 – 1939 гг.); автореф. дис. на соискание науч. степени канд. ист. наук / В.М.Жигунов. – М., 1969. – С. 6 – 7.
 32. Там само. – С. 9-11.
 33. Сава-Чайка Эльжбета. Проблема европейской безопасности во внешней политике Польши (1926 – 1939 гг.); автореф. дис. на соискание научн. степени канд. ист. наук / Эльжбета Сава-Чайка. – С. 17–18.
 34. Жигунов В.М. Внешняя политика Польши (1938–1939 гг.); автореф. дис. на соискание научн. степени канд. ист. наук / В.М.Жигунов. – М., 1969. – С. 9–11.

Шумыхина С. А. Историография внешней политики Второй Речи Посполитой межвоенных лет. В статье анализируются труды украинских, польских и русских ученых советского и пост-советского периода, посвященные вопросам внешней политики Польши после восстановления независимости в 1918 г., в частности, политика Польши по отношению к европейским странам и СССР. Выделены вопросы, которые нуждаются в дальнейших исследованиях.

Ключевые слова: соглашения, договоры, блоки, политика, сотрудничество, дипломатия.

Shumykhina S.O. Historiography of II Rzzech Pospolita's External Policies of Inter-War Years. The article contains analysis of works of Ukrainian, Polish and Russian historians of Soviet and post-Soviet period on Poland's external policy after re-gaining the independence in 1918, in particular policies related to European countries and USSR. Issues for further investigation are singled out.

Key words: agreements, blocks, policies, cooperation, diplomacy.



Автори номера

- Артеменко
Олена Вікторівна,** кандидат юридичних наук, доцент кафедри адміністративного і фінансового права Національного університету біоресурсів і природокористування України
- Бондаревська
Ксенія Валентинівна,** асистент кафедри управління персоналом і економіки праці Дніпропетровської державної фінансової академії
- Васильченко
Зоя Миколаївна,** доктор економічних наук, професор кафедри банківської справи економічного факультету Київського національного університету імені Тараса Шевченка
- Вишневська
Юлія Володимирівна,** аспірантка кафедри адміністративного і фінансового права Національного університету біоресурсів і природокористування України
- Власов
Андрій Олександрович,** старший викладач кафедри адміністративного, фінансового та господарського права Академії праці і соціальних відносин Федерації професійних спілок України
- Головко
Людмила Олександрівна,** аспірантка кафедри економічної теорії Київського національного університету імені Тараса Шевченка
- Горпинич
Ольга Валеріївна** кандидат філософських наук, доцент кафедри соціології та соціального управління Академії праці і соціальних відносин Федерації профспілок України
- Гуляєва
Людмила Петрівна,** кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів та кредиту Академії праці і соціальних відносин Федерації професійних спілок України
- Даневич
Микола Володимирович,** аспірант кафедри економіки та організації виробництва Кіровоградського національного технічного університету
- Делас
Віталіна Анатоліївна,** асистент кафедри фінансів Київського національного університету імені Тараса Шевченка
- Коваль
Діана Олегівна,** здобувач кафедри адміністративного, фінансового та господарського права Академії праці і соціальних відносин Федерації професійних спілок України
- Крижанівський
Анатолій Федорович,** доктор юридичних наук, перший проректор Міжнародного гуманітарного університету, професор кафедри теорії держави і права Національного університету «Одеська юридична академія»
- Любченко
Дмитро Іванович,** кандидат юридичних наук, доцент кафедри адміністративного, фінансового та господарського права Академії праці і соціальних відносин Федерації професійних спілок України
- Майданник
Олена Олексіївна,** доктор юридичних наук, доцент, професор кафедри конституційного права та правознавства ННІ земельних ресурсів та правознавства Національного університету біоресурсів і природокористування України
- Мельник
Олександр Миколайович,** кандидат наук з державного управління, доцент кафедри адміністративного, фінансового та господарського права Академії праці і соціальних відносин Федерації професійних спілок України
- Міщук
Сергій Миколайович,** доктор історичних наук, доцент кафедри всесвітньої історії та правознавства Житомирського державного університету імені Івана Франка



Науменкова Світлана Валентинівна,	доктор економічних наук, професор, завідувачка кафедри банківської справи Київського національного університету імені Тараса Шевченка
Нечипоренко Василь Віталійович,	аспірант відділу проблем цивільного, трудового і підприємницького права Інституту держави і права ім. В.М. Корецького НАН України
Пасіка Сергій Петрович,	здобувач відділу проблем військового та міжнародного гуманітарного права Науково-дослідного центру Військового інституту Київського національного університету імені Тараса Шевченка
Пашко Людмила Андріївна,	доктор наук з державного управління, доцент, професор кафедри парламентаризму та політичного менеджменту Національної академії державного управління при Президентові України
Перконос Павло Петрович,	аспірант кафедри банківської справи Київського національного університету імені Тараса Шевченка
Петренко Володимир Максимович,	старший викладач кафедри маркетингу та менеджменту Академії праці і соціальних відносин Федерації професійних спілок України
Пєсцов Руслан Геннадійович,	старший викладач кафедри цивільного та кримінального права Інституту політології та права Національного педагогічного університету імені М.П. Драгоманова
Прилуцька Людмила Анатоліївна,	кандидат історичних наук, доцент кафедри українознавства Харківського національного автомобільно-дорожнього університету
Руженський Микола Мусійович,	кандидат економічних наук, професор кафедри менеджменту Інституту підготовки кадрів Державної служби зайнятості України
Сапелкіна Олена Володимирівна,	кандидат філософських наук, доцент кафедри соціології та соціального управління Академії праці і соціальних відносин Федерації професійних спілок України
Сливка Тетяна Олександрівна,	аспірантка кафедри економічної теорії Київського національного університету імені Тараса Шевченка
Харкянен Людмила Василівна,	кандидат економічних наук, доцент кафедри маркетингу та менеджменту Академії праці і соціальних відносин Федерації професійних спілок України
Ходанович Олексій Леонідович,	кандидат історичних наук, професор кафедри історії національних спецслужб Національної академії Служби безпеки України
Цицюра Володимир Іванович,	юрисконсульт юридичної служби військової частини, пошукач юридичного факультету Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана
Ціпуринда Володимир Степанович,	кандидат економічних наук, старший викладач, заступник декана ФЕМП Київського національного торговельно-економічного університету
Шамрай Василь Олександрович,	доктор наук з державного управління, професор, заслужений діяч науки і техніки України, професор кафедри адміністративного, фінансового та господарського права Академії праці і соціальних відносин Федерації профспілок України
Шумихіна Світлана Олександрівна,	аспірантка кафедри архівознавства спеціальних галузей історичної науки Київського національного університету імені Тараса Шевченка